	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 1 de 84</p>
---	--	---

Plan de Negocios – Tyre Agencia de Mercadeo

Michell Vanessa León Florido

Plan de negocios para obtener el Título de Administradora de empresas

Ricardo Vargas, María del Carmen Robayo y Ana Lucia Bonilla


Docentes dirección de Emprendimiento

Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá – Uniempresarial

Programa de Administración de Empresas

Bogotá D.C.

2020

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 2 de 84</p>
---	--	---

Resumen


El plan de negocios se basa en crear una agencia de mercadeo que vincule la tecnología, una nueva forma de hacer mercadeo, con los sentidos, de tal forma que se puedan ofrecer servicio virtuales, presenciales y outsourcing, para ello se requiere de un equipo de trabajo completo, alianzas estratégicas, y colaboraciones con el fin de mejorar el reconocimiento de marca para emprendedores, Ong's y empresas pequeñas.

El mercado objetivo presenta tres necesidades, por un lado, la falta de reconocimiento de marca, ya que los eventos promocionales no generan resultados ni relación con los sentidos de sus clientes. Adicionalmente, los clientes tienen una gran barrera en el momento de contratar una agencia de mercadeo por falta de confianza, en cuanto a los resultados y al manejo de la imagen corporativa.

Dichas necesidades son una gran oportunidad para Tyre Agencia, empresa que está dirigida por los emprendedores Vanessa León y Diego Buitrago, administradores de empresas con experiencia en mercadeo y direccionamiento estratégico empresarial.

La estrategia esta incursionada en ofrecer un servicio personalizado a sus clientes, de tal forma que se les ofrezca lo que realmente necesitan para llevar la marca empresarial a otro nivel, aumentando ventas y reconocimiento de marca.

El plan de negocio evalúa de forma detallada los diferentes componentes organizacionales, definiendo proyecciones financieras basadas en ventas, además se explica el funcionamiento de la metodología de trabajo y capacitación de los colaboradores.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 3 de 84</p>
---	--	---

Palabras clave: Mercadeo, usuarios, clientes, tecnología, realidad aumentada 3D, 5D, personalizado, innovación, creatividad, marca, mercado.


Abstract

The business plan is based on creating a marketing agency that attach technology, a new forms to do marketing, with the senses, in such a way that virtual, face-to-face and outsourcing services can be offered, for this a complete work team, strategic alliances, and collaborations are required. In order to improve brand recognition for entrepreneurs, NGOs and small companies.

The target market presents three needs, on the one hand, the lack of brand recognition, since promotional events do not generate results or relationship with the senses of its customers. Additionally, clients have a great barrier in towards marketing agencies due to they don't trust, as to results and corporate image management.


These needs are a great opportunity for Tyre Agencia, a company that is led by entrepreneurs Vanessa León and Diego Buitrago, business administrators with experience in marketing and strategic business management.

The strategy is focused in offering a personalized service to its clients, in such as way that they are offered what they really need to carry out the company brand to another level, increase sales and brand recognition.

	<p align="center"><i>Formato presentación plan de negocios.</i></p> <p align="center"><i>Opción de grado EMPRENDIMIENTO</i></p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 4 de 84</p>
---	---	--

The business plan evaluates minutely the different corporate components, defining financial projections based in sales. It also explain the work methodology and employee training.

Keywords: Marketing, users, customers, technology, augmented reality, 3D, 5D, personalized, innovation, creativity, brand, marketer.

	<p><i>Formato presentación plan de negocios.</i></p> <p><i>Opción de grado EMPRENDIMIENTO</i></p>	<p>Fecha: Julio 2020</p> <p>Páginas. 5 de 84</p>
---	---	--

Plan de Negocios – Tyre Agencia de Mercadeo

Michell Vanessa León Florido

Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá –
UNIEMPRESARIAL

Programa de Administración de empresas

Bogotá D.C.

2020




	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 6 de 84</p>
---	---	--

Tabla de Contenidos

Resumen.....	2
Palabras clave:.....	3
Abstract	3
Keywords:	4
Introducción	10
Motivación para la elección del tema.	10
Antecedentes de la investigación.	10
Relevancia de la investigación.	11
Formulación del problema.	11
Objetivos Generales y Específicos.....	12
Justificación.	13
Presentación	14
Definición del negocio.....	14
Descripción del equipo emprendedor	14
Modelo de Negocio Canvas	16
Estudio de mercado.....	23
2.1. Teoría aplicada análisis del mercado -- las 4p's.	23
2.2. Servicios.....	24
2.3. Mercado	26
2.4. Competencia	34
2.5. Precio	37
2.6. Ruta del servicio	39
2.7. Promoción.....	42
2.8. Posicionamiento.....	43
2.9. Proyecciones de ventas	43

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 7 de 84</p>
---	---	--

3. Producción y calidad.....	45
3.1. Producción y prestación de servicios	45
3.2. Calidad	51
3.4. Seguridad en el trabajo y medio ambiente	52
4. Organización y gestión	55
4.1. Planificación y temporalización.....	55
4.2. Organización	59
4.3. Gestión de personal.....	61
5. Jurídico - tributario	65
5.1. Determinación de la forma jurídica.	65
5.2. Aspectos laborales del emprendedor.....	66
5.3. Aspectos laborales y seguridad social de los trabajadores.....	66
5.4. Obligaciones tributarias	67
5.5. Patentes, marcas y otros tipos de registros.....	68
6. Financiero.	69
6.1. Sistema de cobros y pagos.	70
6.2. Inversión y financiación.....	71
6.3. Punto de equilibrio.....	72
6.5. Estado de resultado.	73
6.6. Flujo de caja.....	73
7. Valoración.....	75
7.1. Análisis de puntos fuertes y débiles.....	75
8. Conclusiones	76
Glosario de Términos.....	78
Referencias.....	79
Apéndices.....	82

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 8 de 84</p>
---	---	--

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1. Modelo canvas	22
Ilustración 3. Arquetipo.	29
Ilustración 4. Participación de los clientes objetivo.....	32
Ilustración 5. Precios de TYRE AGENCIA	37
Ilustración 6. Precios para plan Outsourcing	39
Ilustración 7. Ruta del servicio	40
Ilustración 8. Proyección de ventas.	44
Ilustración 9. Proceso de producción	45
Ilustración 10. Tecnologías necesarias	48
Ilustración 11. Valores corporativos y comportamientos	55
Ilustración 12. Organigrama	60

Lista de tablas

Tabla 1. Paralelo donde asocia la estructura de las 4p's al formato del plan de negocios	24
Tabla 2. Mercado potencial en Colombia.	26
Tabla 3. Embudo invertido.	28
Tabla 4. Costos Fijos anuales.....	50
Tabla 5. Costos de Mano de obra directa.....	51



	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 9 de 84</p>
---	--	---

Tabla 6. Planificación de Ventas	57
Tabla 7. Indicadores de Gestión.....	59
Tabla 8. Participación de socios.....	62
Tabla 9. Sueldo fijo colaboradores	63
Tabla 10. Estado de Situación Financiera.....	69
Tabla 11 Indicadores financieros	70
Tabla 12. Costos fijos y variables	72
Tabla 13. PEU.....	72
Tabla 14. Estado de Resultados integral	73
Tabla 15. Estado de Resultados Integral año 2021	74

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 10 de 84</p>
---	---	---

Introducción


Motivación para la elección del tema.

Inicialmente, durante la realización de un diplomado empresarial se decide crear una consultora financiera, momento en el cual se evidencia que no es un tema que apasiona al equipo de trabajo, por lo tanto, después de conocer las pasiones y fortalezas de cada uno de los miembros, se concluye que la tecnología y el mercado es lo que realmente inspira.

El mercadeo es un tema que siempre ha sido interesante a modo personal, los avances y los impactos que se han presentado en los últimos años son notables, de hecho, se encuentra en un periodo de crecimiento en donde los que alcancen a posicionarse en este momento, llegarán a la etapa de madurez para quedarse, pero esto depende de la innovación en el sector, y por ello, nace Tyre Agencia.

Antecedentes de la investigación.

En un primer lugar se plantea una consultora financiera, pero después de un primer estudio se evidencia que más que solo las finanzas, lo que hace crecer una empresa son las ventas y se entendió que para aumentarlas es necesario saber vender, ofrecerle al cliente algo que realmente desee para su vida así no sea necesario, y para que esto suceda se plantea una idea enfocada en apoyar las marcas con el objetivo de posicionarse en la mente de los clientes. Sin embargo, se quería ir más allá y fue en este punto en el que se piensa en unir la tecnología, ofreciendo experiencias acordes a las tendencias actuales como, la robótica, inteligencia artificial, entre otras. Pero fue cuestión de tiempo entender que algo faltaba, algo

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 11 de 84</p>
---	--	--

más que vinculara sensaciones y sentimientos, pues las personas son racionales, pero también son emocionales, así que la nueva idea era unir la tecnología con los sentidos.


Relevancia de la investigación.

Efectivamente lo que se planteaba hipotéticamente sucedía realmente, el 82% de las marcas en Colombia no son reconocidas según la Cámara de Comercio de Bogotá, el 38% de los eventos promocionales tanto digitales, como físicos no impactan en los usuarios según resultados de la revista P&M (Sara Quevedo, 2020), además, el 97% de las empresas colombianas no generan relación con los clientes según la Revista Merca 20 (Escamilla, 2020). Por otro lado, menos del 10% de las empresas logran confiar en las Agencias de mercadeo, según un estudio realizado por la multinacional Kantar (Kantar, 2019).

Así mismo, se evidencian datos interesantes como que el 50% de las personas recuerdan lo que sienten y experimentan, mientras que menos del 10% recuerdan los que escuchan, tocan y ven, estudio realizado por la multinacional Kantar (Kantar, 2019). Pero lo que no saben, es que puede que no lo recuerden al instante, pero en la mente ya se guardó el sonido, la sensación y la experiencia, los cuales son elementos esenciales para cualquier marca.

Formulación del problema.

Las empresas no confían en agencias de mercadeo, por el simple hecho de ser externas a ellas, además, no tienen conocimiento de la identidad de marca, no aumentan sus ventas en medios digitales y tampoco en los físicos (Kantar, 2019). Entonces la pregunta

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 12 de 84</p>
---	--	--

problema sería ¿Cómo ofrecer una agencia de mercadeo que ayuda a las empresas a confiar en ellas, y de esta forma aumentar sus ventas y su posicionamiento de marca en la mente de los usuarios de las empresas-clientes?


Objetivos Generales y Específicos.

Objetivo General

Evaluar la viabilidad de generar una nueva unidad estratégica de negocios para una agencia de mercadeo, que además de desarrollar mercadeo convencional, vincula la tecnología con los sentidos para mejorar el posicionamiento de marca en los usuarios de sus clientes.

Objetivos Específicos:

- Determinar factores internos y externos para reconocer la viabilidad del desarrollo del proyecto.
- Determinar el mercado objetivo del emprendimiento.
- Proyectar las finanzas y rentabilidad del plan para determinar la viabilidad en el primer año de funcionamiento.


	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 13 de 84</p>
---	--	--

Justificación.

Tyre Agencia, tiene grandes beneficios, inicialmente no se requiere una gran inversión, porque todo se maneja a través de contratos y pagos 50-50. Por otro lado, sigue la filosofía de la economía colaborativa, por lo que cuenta con varios aliados y asociados que serán claves para prestar sus servicios, buscando personas, empresas y herramientas que tengan ideas y objetivos similares, que se encaminen en brindar grandes experiencias, ya que teniendo esto claro, se puede asegurar que los clientes reciban excelentes resultados.

“Zapatero a su zapato” es una de las filosofías de Tyre Agencia, porque se necesitan alianzas y diferentes colaboradores que brinden sus conocimientos para crear campañas excepcionales, para esto además de talento humano, se enfoca en vincular empresas que ya tengan experiencia en lo que hacen, para que, al unirse, se desarrollen grandes servicios.

Gracias a este método de trabajo, se puede evidenciar reducción en cuanto a costos de mano de obra, servicios adicionales, arriendo, desequilibrios financieros, entre otros. Razón por la cual, se quiere ir más allá que las agencias actuales, teniendo diferentes modalidades de contratación, de convenios y alianzas.

 <p>Uniempresarial FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 14 de 84</p>
---	---	---

Presentación


Definición del negocio

Tyre Agencia está conformada por un grupo de jóvenes apasionados por la estética, la creatividad, innovación, estar a la vanguardia en tendencias, pero sobre todo en generar grandes experiencias, porque creen en que “el marketing es el arte de interactuar con las personas” (Cyberclick, 2020), y a través de Tyre se busca ir más allá de lo convencional, porque saben que estamos en un mundo de cambios constantes, para ello proporcionan experiencias interactivas, tecnológicas, sensoriales y a su vez confiables porque para ellos la palabra imposible no existe.


Descripción del equipo emprendedor

El equipo de trabajo de Tyre Agencia está conformado de la siguiente manera:

- Fundadores:
 - Michell Vanessa León, Administradora de empresas de Uniempresarial con conocimientos en el sector de mercadeo y destacada por su liderazgo.
 - Diego Andrés Buitrago, Administrador de empresas de la Universidad Externado, con conocimientos en el sector de publicidad y gestión financiera, se destaca por su compromiso.
- Equipo de creatividad y diseño:

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 15 de 84</p>
---	--	--

- José Gomez, Diseñador Gráfico del SENA, con conocimientos en animación y gráficos de video juegos, se destaca por su creatividad.
- Equipo de tecnología:
 - Camilo Yaya - Ingeniero de Software de Uniempresarial, con conocimientos en programación, y desarrollo de video juegos, se destaca por su liderazgo en tecnología.
 - Luis Poveda - Ingeniero de Software de Uniempresarial, con conocimientos en programación y desarrollo de aplicativos móviles, se destaca por su responsabilidad
 - Luisa Rincón - Ingeniero de Software de Uniempresarial, con conocimientos en programación y diseño gráfico, se destaca por su carisma.
 - Milton Galindo - Interconexión TIC. (Página web, programación, hosting, dominio), empresario y socio estratégico para Tyre agencia.
 - Julio Cabarcas – Sensem. (marketing auditivo y olfativo, producción audiovisual), empresario y socio estratégico para Tyre Agencia.
 - Cesar Hernández, Ingeniero Mecatrónico (Robótica e inteligencia artificial), socio estratégico, experto en robótica y desarrollo tecnológico.
- Equipo Financiero:
 - Carolina Rodríguez – Contadora Publica de la Universidad del Externado, con conocimientos en finanzas y control de personal. Se destaca por su compromiso e integridad.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 16 de 84</p>
---	--	--


- Equipo Comercial:
 - Natalia Novoa – Gestora de Turismo del SENA, con conocimientos en ventas y relaciones públicas, se destaca por sus aptitudes.
- Alianzas estratégicas:
 - Promomarcas - Diana Gil (Material de publicidad con experiencia en el mercado de 20 años) empresaria del sector de publicidad y socia estratégica.
 - E Solutions Team – Juan León (Consultora Financiera, con 20 años de experiencia) empresario del sector financiero y socio estratégico para Tyre Agencia.

Modelo de Negocio Canvas

¿Qué Es El Modelo?

El modelo de negocio canvas permite comprender una empresa con un solo vistazo, es muy fácil de explicar y de entender, está dividida en 9 módulos que corresponden a las 4 líneas estratégicas que deben tener todos los negocios de una empresa. los cuales son clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica. (Osterwalder, 2010)

A continuación, se presenta la descripción de cada uno de los cuadrantes que intervienen en este modelo.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 17 de 84</p>
---	--	--

1. Segmento de Clientes.

Emprendimientos: Empresas con menos de 5 años en el mercado, con menos de 10 colaboradores, con ventas menores a 60 millones y sin un área establecida de mercadeo.

Empresas micro y pequeñas: Empresas con más de 5 años en el mercado, con más de 11 colaboradores con ventas hasta los 5.001 salarios mínimos mensuales y sin un área establecida de mercadeo o con problemas en la misma.


ONGs: Organizaciones sin ánimo de lucro enfocadas a los objetivos de desarrollo sostenible número nueve (Industria, innovación e igualdad) y once (Ciudades y comunidades sostenibles), que no tengan área de mercadeo o con problemas en la misma.

Sectores

Sector de mascotas: Incluye veterinarias, clínicas veterinarias, tienda de accesorios, distribuidores de comida, adopción de mascotas, adiestradores, entrenamiento y restaurantes para mascotas, ubicados en la ciudad de Bogotá, los cuales suman aproximadamente 7.033 empresas en Bogotá.

Sector turístico: Hoteles, hostales, lugares de paso, atracciones turísticas, centros de cultura, agencias de turismo y lugares turísticos en general, ubicados en diferentes ciudades del departamento de Cundinamarca y Boyacá. Las cuales suman alrededor de 6.224 empresas.

Sector alimentos: Las panaderías son un gran nicho de mercado, ubicadas en diferentes puntos de la ciudad de Bogotá, las cuales suman aproximadamente 7.022 empresas.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 18 de 84</p>
---	---	---

A futuro se espera ampliar la atención para el sector alimentos e ingresar al sector de educación, donde se dirigirán los servicios a empresarios y universitarios que quiera crear su emprendimiento con las ultimas tendencias en cuanto a herramientas de innovación y creación.


2. Propuesta De Valor.

La propuesta de valor es plantear el plan estratégico para posicionar la marca de los clientes en tan solo 24 horas, gracias al apoyo de los socios estratégicos que conocen diferentes sectores y a los profesionales en mercadeo se plantean los objetivos de la campaña junto con la estrategia, donde las primeras 8 horas son usadas para crear los objetivos y metas, las siguientes 8 horas son usadas para plantear la estrategia y las siguientes 8 horas se usan para definir si la estrategia es la mejor en el mercado o no según los expertos en el tema y se replantea la idea. Además del acompañamiento personalizado en cada paso para el desarrollo de marca y la transparencia en todo el proceso, además, del uso de tecnología de calidad y las mejores prácticas de mercadeo que vincula los sentidos.

3. Socios Claves.

Los socios claves van a permitir cumplir con los objetivos, por lo tanto, se requieren expertos en mercadeo sensorial con trayectoria en el mercado, así como, expertos en robótica e inteligencia artificial para implementar la tecnología de Tyre agencia maneja y para desarrollar nuevos avances que pueden facilitar los procesos internos y externos.

Con esto se puede ofrecer a los clientes garantías, confianza y credibilidad. Pero adicionalmente, se necesita personal profesional en mercadeo, BTL y publicidad tradicional,

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 19 de 84</p>
---	--	--

para que Tyre Agencia pueda estar actualizado en cuanto a conocimiento de las tendencias tecnológicas. Por otro lado, pensando en los emprendimientos y en sus necesidades puntuales se ofrecen diferentes asesorías por medio de las alianzas estratégicas con asesores financieros, asesores legales y empresas de publicidad que pueden facilitar el proceso de realización de campaña/eventos.

Por último, pero no menos importante, los socios clave son los diseñadores, ya que son el secreto del éxito para cualquier departamento publicitario.


4. Actividades Clave.

Inicialmente se tienen que gestionar las alianzas estratégicas, sociedades y colaboradores, porque sin esto no se podría empezar a ofrecer los servicios. Por otro lado, se debe posicionar tanto la página web, como las redes sociales, de esta forma, los clientes pueden encontrar a Tyre Agencia en las primeras búsquedas, ver el trabajo realizado y sentir más confianza para adquirir cualquiera de los servicios.

Adicionalmente, se desarrolla una campaña de ventas, basada en ofrecer por los primeros 6 meses, un descuento especial del 10%, con el propósito de ser conocidos en el sector y empezar a tener confianza por parte de sus clientes.

5. Relación con los Clientes.

La relación con los clientes está enfocada en la atención personalizada, ser cercanos, tanto así que se vuelven parte de la organización. Para ello, se está diseñando una aplicación móvil con el objetivo de facilitar el seguimiento o avance de su evento presencial o virtual, y

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 20 de 84</p>
---	--	--

comunicarse directamente con el miembro encargado del equipo. Además, se realizan visitas y se tiene comunicación diaria con el ejecutivo de cuenta.

6. Recursos Clave.

- Recurso Humano (marketeros, diseñadores, programadores, ingenieros, financieros, secretarios, etc)
- Recursos Tecnológicos (Página web, aplicación móvil, robótica, softwares, etc.)


7. Canales de distribución.

Los canales de distribución son las redes sociales y página web, desde ahí se llega a gran parte de los clientes. Pero al mismo tiempo, se maneja bases de datos con información detallada de los tres (3) públicos objetivos, para hacer el proceso aún más personalizado.

Canales de comunicación:

Los canales de comunicación que cuenta Tyre Agencia son los siguientes:

- **Página web** www.tyreagencia.com
- **Blog corporativo** (comunidad)
- **Aplicación móvil** TyreApp
- **WhatsApp** 3227950883
- **Correos corporativos**
- **Redes sociales**
 - **Facebook** @Tyreagencia
 - **Instagram** @Tyreagencia

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 21 de 84</p>
---	--	--

- **LinkedIn @Tyreagencia**

Las publicaciones se hacen de forma continua, con interacciones constantes con los clientes que se tienen actualmente, con los posibles y, además, con los usuarios de cada empresa que contrata los servicios, brindando información actualizada, como; tips, consejos, descuentos, entre otra información importante. Podrán comunicarse también por los correos electrónicos corporativos y WhatsApp Business.

8. Costos fijos.

- ✓ Mano de obra directa.
- ✓ Dominio y host.

9. Costos variables.










- ✓ Mano de obra para fotógrafos o externos a TYRE

10. Vías de ingreso.

Se espera obtener un margen de contribución del 30% para campañas físicas y virtuales, de un 15% para Tyre Outsourcing. El pago se hará 50% para iniciar y el restante al finalizar la campaña, para el plan Outsourcing se debe pagar la totalidad al iniciar el mes.


Modelo Canvas en Ilustración

Ilustración 1. Modelo canvas

Socios Clave  Expertos en mercadeo sensorial, expertos en robótica, expertos de inteligencia artificial, asesores legales y asesor financiero.	Actividades Clave  Damos a conocer en emprendimientos, empresas PYMEs. Posicionamos en redes sociales (Tyre, perfiles personales). Recursos Clave  <ul style="list-style-type: none"> • Página web • Aplicación • Redes sociales 	Propuesta de Valor  Ofrecemos acompañamiento personalizado en cada paso para el desarrollo de marca, Transparencia en todo el proceso. Uso de tecnología de calidad vinculada a los sentidos.	Relación con Clientes  Atención personalizada a cada una de las empresas a través de nuestra aplicación, visitas y ejecutivo de cuenta. Canales  Página web: www.tyreagencia.com Blog corporativo Aplicación móvil: TyreApp Redes sociales: Facebook @Tyreagencia Instagram @Tyreagencia LinkedIn @Tyreagencia	Segmentos De Clientes  Emprendimientos, empresas micro y pequeñas que no tengan departamento de mercadeo o que tengan problemas en los mismos.
Estructura De Costos  Plataforma web y aplicación Mano de obra: Ingenieros y desarrolladores informáticos, diseñadores gráficos.		Fuente De Ingresos  Suscripción mensual o anual para el desarrollo de mercadeo. Campañas físicas y campañas virtuales. Servicios adicionales: Página web, estrategia, manual de marca, post, entre otros.		

Modelo de Negocio Canvas TYRE

Elaboración propia.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 23 de 84</p>
---	---	---

Estudio de mercado

Un estudio de mercado permite a cualquier organización poder conocer más a fondo a sus clientes finales, ya que permite evaluar sus necesidades, sus métodos de compra, sus formas de expresarse, lugares de compra, entre otros factores. Con esta información, cualquier organización puede ofrecerle productos perfectos acorde a sus necesidades y a su cultura.

Hoy en día, existe un sinnúmero de teorías para la realización de un estudio de mercado, en este caso se expone la teoría aplicada de las 4 p's, explicando su objetivo y el significado de cada una de las "P".

2.1. Teoría aplicada análisis del mercado -- las 4p's.

Una forma de entender el mercado es con la teórica de las 4p's, donde se estudia más a fondo el producto, el precio, el punto de venta y la promoción. Aunque esta teoría es un poco tradicional, es muy funcional y más cuando se actualiza de manera constante, pues el sector en el que se encuentra Tyre Agencia (Mercadeo) es muy cambiante.


	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 24 de 84</p>
---	---	---

Tabla 1. Paralelo donde asocia la estructura de las 4p's al formato del plan de negocios

TEORIA DE LAS 4P'S	ABORDAJE EN EL PLAN DE NEGOCIOS
Producto	Producto, mercado y competencia.
Precio	Precio.
Plaza	Distribución.
Promoción	Promoción y posicionamiento.

Elaboración propia.

2.2. Servicios


Los servicios se adaptan a las necesidades de cada cliente como consecuencia, del diagnóstico inicial que es tomado del Brief. De esta forma se brinda diversidad en las opciones, acompañamiento, asesoramiento y actualizaciones del sector al que pertenecen.

Servicio 1: Tyre Físico

Se crea pensando en empresas que buscan generar experiencias en eventos de manera presencial, ofreciendo el espacio ideal para la creación de la campaña junto con el acompañamiento logístico, creación de elementos publicitarios con tecnología experiencial y sentidos.

Servicio 2: Tyre Virtual

Se crea pensando en empresas que buscan ingresar al mundo digital, obteniendo un reconocimiento en redes sociales a través del desarrollo de contenido experiencial basado en estudios neurocientíficos y psicológicos que hacen posible la vinculación de los sentidos a la

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 25 de 84</p>
---	---	---

tecnología. Así como el acompañamiento, apoyo y desarrollo de otros servicios indispensables tales como la creación del blog, página web, Landing Page, entre otros.

Servicio 3: Tyre Outsourcing

Con este servicio se busca establecer además del plan estratégico de mercadeo, el desarrollo de campaña física, el manejo de redes sociales y contenido; basado en el uso de la tecnología experiencial y sensorial; con el fin de interactuar con los usuarios, cumplir con las métricas establecidas y lograr una tasa de retorno en el área.


Adicionalmente, se destaca el manejo de la página web, CRM y a la capacitación en las áreas que trabajan en conjunto al mercadeo, tales como: Servicio al cliente, ventas y finanzas.

Además de los servicios anteriores, se ofrece:

- Desarrollo de página web: Rediseño y creación.
- Manual de marca: Diseño, tipografía, colores, voz de marca y ADN corporativo.
- CRM: Organización de bases de datos de clientes e interacción con ellos.
- Asesoría empresarial

Atributos diferenciales de los productos.

Todos los servicios son personalizados, ya que cada uno de ellos se adapta a las necesidades que realmente tiene el cliente, de tal forma que los precios van cambiando según lo que el cliente requiera para mejorar el reconocimiento de su organización, al mismo tiempo se ofrece acompañamiento y transparencia con todos los procesos que se realicen con cada

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 26 de 84</p>
---	---	---

servicio, de esta manera el cliente puede conocer exactamente en que invierte su dinero, cuanto porcentaje de ganancia y mucha más información que otras agencias no publican.

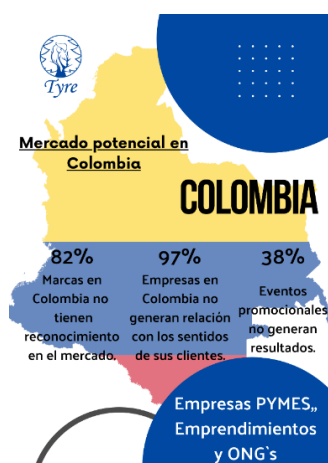
Responsabilidad Social Corporativa.

Para las campañas físicas se ofrecen eventos que creen conciencia con el cuidado del medio ambiente, además de usar medios digitales como canales de comunicación, los cuales evitan el uso del papel para imprimir folletos o diferentes tipos de publicidad tradicional. Manejan la misma metodología con los clientes, para fortalecer el cuidado al medio ambiente.

2.3. Mercado


A continuación, se ilustra la infografía del mercado potencial presente en Colombia, la cual se expresa en cifras del DANE, así:

Tabla 2. Mercado potencial en Colombia.



Elaboración propia.

Ámbito geográfico.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 27 de 84</p>
---	---	---

Colombia.


A través de la investigación de mercados explicada en síntesis en el punto 2 del presente documento, se determinó que las empresas que menos reconocimiento tienen en el mercado son las empresas pequeñas de Colombia, en las ciudades de Bogotá, Medellín, Barranquilla y Bucaramanga. Además de los diferentes pueblos y municipios que cuentan con ideas espectaculares que muy pocos conocen.

Adicionalmente, se determinó que más del 97% de las empresas en Colombia no generan relación con los sentidos de los clientes y esto hace que no sientan emoción alguna a la hora de comprar o adquirir un producto, según el artículo *Role of the senses in the process of purchase of consumers in a market* en el año 2018.

Por otro lado, el 30% de los eventos que se realizan en Bogotá no generan resultados en cuanto a reconocimiento y aumento de ventas. Así como, que las empresas pequeñas y emprendimiento no tienen dinero para costear una agencia de mercadeo. Inicialmente se empezará a operar en la ciudad de Bogotá, para luego continuar con pueblos y municipios cercanos hasta llegar a la siguiente ciudad y abarcarla también.

Público objetivo.


El cliente directo de Tyre Agencia son aquellos emprendimientos, empresas pequeñas, empresas medianas y ONG's del sector turismo, alimentos y mascotas. Las anteriores figuran como opciones principales, pero Tyre cuenta con la disposición de atender otros sectores interesados, esto gracias al equipo de asesoramiento externo especializado en diferentes

 <p>Uniempresarial FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 28 de 84</p>
---	---	---

áreas. Para llegar a hacer la primera segmentación de mercados se realizó el embudo invertido que se muestra a continuación:

Tabla 3. Embudo invertido.

	PERFIL	PROBLEMA	SABÍAS QUÉ
C	Pymes sin área de mercadeo o con problema en la misma, que venden productos con un enfoque emocional mediante el modelo B2C, además de estar interesadas en proyectar su marca de una forma creativa y responsable socialmente	Actualmente hay muchas empresas en el sector enfocadas en el mercadeo de la venta tradicional de los productos, lo que hace que los clientes sean cada vez más difíciles de convencer, lo que no genera los resultados esperados por la empresa	Sabías que el 82% de las marcas en Colombia no tienen reconocimiento en el mercado
B	Empresas con el área de marca con mala gestión que vendan productos con un enfoque emocional mediante el modelo B2C y que busquen aumentar sus ventas mediante estrategias de mercado	Las empresas no cuentan con medibles claros en el área de mercadeo tales como tasa de conversión, leads, entre otros medibles para determinar qué tan efectivas son las estrategias de mercadeo que se desarrollan	que el 38% de los eventos promocionales no generan resultados

	<p>Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p>Fecha: Julio 2020</p> <p>Páginas. 29 de 84</p>
---	--	---

A	Empresas que venden productos mediante un modelo B2C que quieran mejorar el reconocimiento de marca a través de diferentes tendencias	Las empresas en su mayoría orientan sus estrategias en campañas de mercadeo con una metodología antigua centrada en la gestión de la página web y las redes sociales, lo que genera que los consumidores no se identifiquen con las marcas del mercado	97% de las empresas en Colombia no generan una relación con los sentidos de sus clientes.
----------	---	--	---


Elaboración propia. Basado en la teoría Funnel de Conversión.

En donde se determinan los principales tres (3) clientes a los cuales se dirigirá en un primer momento Tyre Agencia, para luego crear la siguiente ilustración donde se muestra una infografía con la explicación del arquetipo de clientes.

Ilustración 2. Arquetipo.



Elaboración propia.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 30 de 84</p>
---	---	---

En la anterior ilustración se evidencia el arquetipo de usuario final, explicando que Tyre Agencia se dirige a empresarios jóvenes, que tengan filosofías corporativas, que sean visionarios y que quieran reconocimiento de su marca en el mercado, además, que quieran generar relación con los sentidos de sus clientes y de esta forma, realizar eventos promocionales con el uso de la tecnología para lograr los resultados esperados.


Por otro lado, se destacan las siguientes características que detallan y definen el perfil de la persona encargada (Gerente general) para la contratación de los servicios de Tyre Agencia.

Caracterización de los millennials.

Según Psicología y mente (Andrés Carrillo, 2019) los millennials tienen cinco (5) características definidas, las cuales favorecen a la filosofía de los emprendedores, quienes serán atendidos por Tyre Agencia, dichas características son las siguientes:

Nativos digitales.

Tienen gran capacidad para atender la tecnología actual son intuitivos rápidos y tienen la ventaja con respecto a otras personas con mayor edad pues pueden usar la tecnología como una ventaja para hacer de su vida cotidiana más sencilla. (Andrés Carrillo, 2019)

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 31 de 84</p>
---	--	--

Capacidad multitarea.

Tienen la habilidad de gestionar paralelamente información al mismo tiempo de una forma efectiva esta cualidad hace que los Millennials se adapten mucho más rápido los cambios actuales del mundo del mercadeo. (Andrés Carillo, 2019)

Están mejor preparados.


Esta generación tiene la mayor tasa de estudios superiores lo cual es un punto a favor porque entre más conocimiento tengan el área en la que se dedican se puede generar mayor conocimiento para el equipo y transmitir ese conocimiento a cada empresa que se realice además esto permite que sea más flexible y de mente abierta para las nuevas tendencias que aparezcan en el mercado. (Andrés Carillo, 2019)

Son globalizados.

Se enfoca en conectar al mundo, transmitir sus conocimientos a nuevas generaciones, conocer de otras culturas y todo esto a través de los nuevos canales de comunicación, entretenimiento y viajes inesperados. (Andrés Carillo, 2019)

Son poco conformistas.

En particular esta generación es ambiciosa quieren conseguir más de lo que todo el mundo tiene, resaltar por sus logros y de esta forma sueñan con que sus empresas vayan fuera de la caja mostrando lo último en tecnología en tendencias de mercadeo y demás por otro lado la mayoría tienen en sus cabezas la idea de crear su propia empresa en trabajar de algo

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 32 de 84</p>
---	---	---

propio y esforzarse hoy en un 100% para que en el futuro se tengan grandes resultados.

(Andrés Carillo, 2019)

Situación y proyección del mercado


Según estadísticas del DANE (DANE, 2019), se demuestra que las agencias de mercadeo se dirigen en su gran mayoría a empresas medianas y grandes (68.7%), mientras muy pocas agencias se enfocan a emprendimientos (8,6%), empresas pequeñas (18%) y ONG`s (5%), como se muestra en la siguiente gráfica:

Ilustración 3. Participación de los clientes objetivo.



Elaboración propia. Basado en datos del DANE. Fuente: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios>

En otras palabras, las agencias de mercadeo actualmente interactúan con empresas medianas y grandes y descuidan a los emprendimientos, según cifras del DANE en el año

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 33 de 84</p>
---	--	--

2019. Además, es importante resaltar que gran parte de estas empresas ya tienen sus agencias de confianza, pero descuidan un gran segmento del mercado, que son los emprendedores, las fundaciones y empresas pequeñas, quienes son los que más necesitan estos servicios a precios asequibles.

Cliente, comprador y consumidor.

Los clientes y compradores de Tyre Agencia se reducen a emprendimientos, microempresas, empresas pequeñas y empresas medianas del sector turismo, alimentos y mascotas.


Los usuarios son los consumidores finales de los clientes de la agencia, y son ellos quienes realmente viven la experiencia conociendo la marca desde las redes sociales, página web, punto de venta y eventos adicionales.

Necesidades del cliente

Según un estudio de mercados realizado a inicios del año 2020 con la herramienta PMV, se determinan las necesidades de los emprendimientos y empresas pequeñas, para luego ser comparadas con los servicios que Tyre ofrece. Entre dichas necesidades se evidencia que hay tres (3) principales:

1) Tener reconocimiento de marca.

Tener reconocimiento y privilegio en la mente de sus clientes lograr posicionarse con los sentidos olores colores y sabores de tal forma que cuando necesiten el producto piensen en su marca en específico como pasa con las grandes marcas.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 34 de 84</p>
---	---	---

2) Tener eventos que generen resultados.

Generar ventas mediante los eventos y adicionalmente generar experiencias únicas para los asistentes del evento con el objetivo de que quieran seguir asistiendo y adquiriendo los servicios o productos ofrecidos en cada evento


3) Generar relaciones con los clientes.

Una buena relación con los clientes es crucial para fidelizarlos incentivar futuras compras y ayudar a generar voz a voz al mismo tiempo poder aumentar las ventas, de una forma significativa y más aún si esta relación se hace de una forma innovadora.

2.4. Competencia

Estudiar la competencia es clave para conseguir el éxito de cualquier empresa en los diferentes sectores económicos, debido a que, al hacer el estudio correcto, se pueden resaltar las debilidades, oportunidades, ventajas y desventajas que tiene cada organización, para luego poder generar un plan de acción que mitigue cada punto negativo que se encontró en la investigación.

Adicionalmente, se puede lograr conseguir una ventaja competitiva con base a esta información debido a que se tiene conocimiento completo de las debilidades de los competidores, cosa que permite determinar los puntos a mejorar.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 35 de 84</p>
---	---	---

Competencia directa.


Para determinar la competencia directa de Tyre Agencia, se delimitó geográficamente en Bogotá, Colombia y se tiene en cuenta diferentes variables tales como; tiempo en el mercado, tamaño de la empresa, valor agregado, estrategia utilizada, servicios ofrecidos, manejo de redes sociales, estrategia de ventas y precios. Como resultado de la anterior investigación, realizada a inicios del año 2020, se encuentra que Tyre Agencia tienen dos (2) competidores directos y uno (1) sustituto, como se explica a continuación:

Movidografía .

Movidografía ofrece diseño de logotipos, creación de página web, además ejecutan campañas publicitarias y piezas audiovisuales. Estos servicios son dirigidos a emprendimientos con el objetivo de globalizar el contenido, pues es una empresa que funciona en la ciudad de Bogotá, Colombia, pero también tiene sede en Barcelona según su página web, y con esto asegura su conexión con sus sedes nacionales e internacionales.

Adicionalmente, maneja en una página web muy llamativa, tienen un buen manejo de redes sociales, es muy conocida en la mente de los empresarios españoles por sus diferentes campañas digitales. Sin embargo, en Colombia tiene reconocimiento, pero sin tanto impacto en la mente de los empresarios como en su lugar de origen.

Su principal ventaja competitiva se basa en la confianza generada a los empresarios, las diferentes nominaciones a premios internacionales de mercadeo, y finalmente, los increíbles descuentos.

 <p>Uniempresarial FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 36 de 84</p>
---	---	---

Mouse Interactivo.

Manejan perfectamente el diseño de página web, fotografía, posicionamiento en Google, producción de video y servicios similares. Es una empresa con una trayectoria de ocho años en el mercado, de los cuales, ha trabajado con grandes empresas como Cafam, PriceSmart, alcaldía de Bogotá y algunas otras.

La ventaja competitiva son las publicaciones constantes y el equipo de ventas.

Servicios Sustitutos.

Los productos o servicios sustitutos se caracterizan por ser fácilmente sustituidos por otro, que a modo general satisface las mismas necesidades, la diferencia es en cuanto a los beneficios y el valor agregado que ofrece cada uno.

Instaboom – aplicaciones de mercadeo.

En el mercado existen un sin número de aplicaciones que sirven para planificar y automatizar las publicaciones en redes sociales, algunas aplicaciones premium entregan una estrategia de mercadeo y en algunos casos se generan grandes resultados.

Por otro lado, también funciona el plan de membresía donde la empresa paga mes a mes por un equipo de trabajo, que nunca conoce, pero que le entrega seguidores potenciales al final de mes e interacción con redes.

Sin embargo, Tyre Agencia ha conseguido construir un modelo practico en el cual los emprendimientos y empresas pequeñas construyen su imagen corporativa profesional

vinculando innovación tecnológica y neuromarketing en un tiempo que supera las expectativas de sus clientes (24 horas).

Además, el equipo está integrado por todas las disciplinas a nivel empresarial; Administradores, Contadores, Ingenieros de software, diseñadores y más.

2.5. Precio

Cómo se observa en el estudio de competencia de los precios en el mercado para emprendimiento tiene un promedio entre \$200,000 y \$640,000 para empresas pequeñas el precio sube a \$800,000 y hasta \$2,500,000 y entre más grande sea la empresa el costo es mayor, además se cobra todo como un servicio adicional.


Gracias a la realización del estudio de mercado y del periodo de prototipado de seis (6) meses se pudo restaurar la metodología de precios.

Inicialmente, Tyre Agencia planteaba precios cambiantes según las necesidades de los clientes, a continuación, se muestra el promedio por cada servicio que varía según el paquete que escojan: (cada paquete cuenta con el número determinado de actividades y los precios en el resultado de las horas que se debe invertir porque actividad).

Ilustración 4. Precios de TYRE AGENCIA

	TYRE BRONCE	TYRE PLATA	TYRE ORO	TYRE DIAMANTE
TYRE VIRTUAL	\$ 200.000	\$ 800.000	\$1.500.000	\$ 2.300.000
TYRE FISICO	\$ 500.000	\$1.250.000	\$2.200.000	\$ 4.100.000
TYREOUTSOURCING	\$ 300.000	\$ 700.000	\$1.800.000	\$ 2.500.000

Elaboración propia.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 38 de 84</p>
---	--	--

Con un margen de ganancia para TYRE VIRTUAL y TYRE FISICO del 30% y para TYRE OUTSOURCING es del 15%. Los anteriores precios presentaron margen de contribución del -10 y -5% respectivamente porcentaje inaceptable según la estrategia de costos.

Ahora, se plantea una estrategia diferente para determinar los precios, la cual consiste en cobrar por un periodo de 5 meses, un paquete de servicios que se adapta a las necesidades de cada cliente, evidenciando un margen de ganancia del 15% mensual por cada paquete vendido.

A continuación, se exponen los precios de Tyre agencia para el plan Outsourcing, los cuales están basados en el tiempo por actividad y la cantidad de profesionales que tienen que participar en cada una de ellas, se estipula el valor de la hora basados en el salario mensual de cada profesional y se toma en cuenta el porcentaje de descuento estipulado para los primeros 5 meses. Cabe resaltar que los precios varían según las preferencias y necesidades reales del cliente.


 <p>Uniempresarial FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 39 de 84</p>
---	---	---

Ilustración 5. Precios para plan Outsourcing


SERVICIOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
POSICIONAMIENTO EN REDES					
Interactuar con competidores	X	X	X	X	X
Interactuar con seguidores		X	X	X	X
Mejorar la imagen corporativa	X				X
Estudio de métricas y del mercado				X	X
Publicaciones en redes sociales	X	X	X	X	X
Manual de marca			X	X	X
INCENTIVAR VENTAS					
Mini comercial		X	X	X	X
campaña creativa	X	X	X	X	X
Alianzas para aumentar ventas			X	X	X
Tarjeta de cliente frecuente					X
Rifas					X
DESARROLLO PÁGINA WEB					
Catálogo de productos			X	X	X
Lienzo de personalización					X
Comunidad		X	X	X	X
Blog			X	X	X
Horas de trabajo X mes					
Valor de la inversión mensual	\$ 3,962,128	\$ 4,957,205	\$ 6,468,000	\$ 6,975,106	\$ 8,037,160
PRECIO ESPECIAL (5 MESES)	\$ 3,565,915	\$ 4,461,485	\$ 5,821,200	\$ 6,277,596	\$ 7,233,444

Elaboración propia.

Se estipulan a 5 meses, con el objetivo de evaluar las estrategias y empezar nuevamente. Adicionalmente, se aclara que los precios están determinados por el tiempo de actividad, personas que se requirieren y el porcentaje (%) de participación de cada persona en cada tarea, con un promedio de 50.000 COP la hora de trabajo por cada colaborador. Además, para los primeros clientes se ofrece un precio especial por los primeros 5 meses tomados, con un descuento del 10%.

2.6. Ruta del servicio

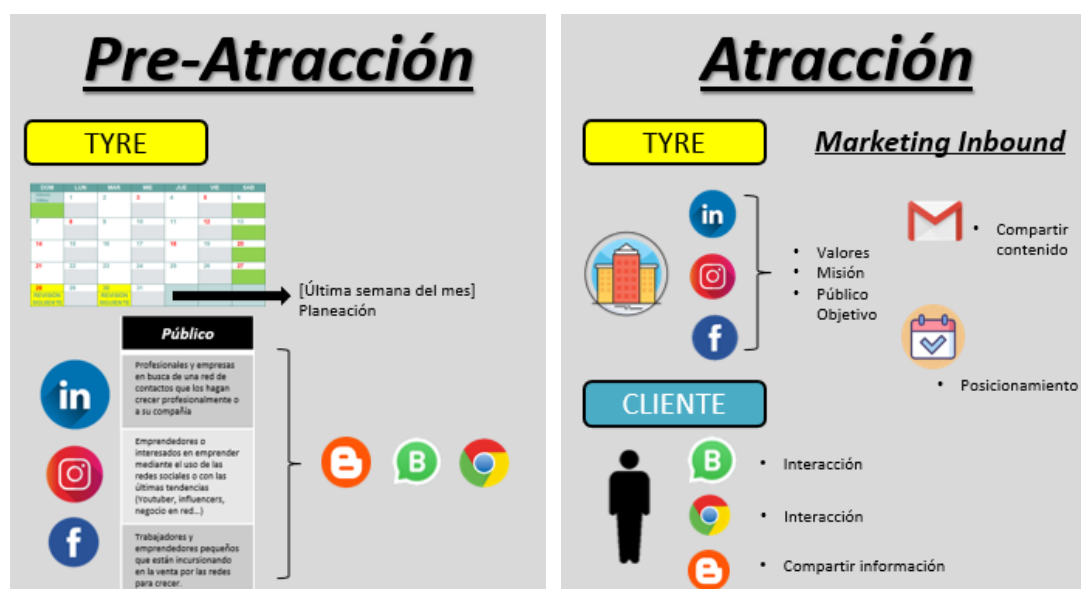
Para explicar de forma más concisa el funcionamiento de Tyre Agencia, se expone a continuación la ruta del servicio comprendida por; la pre-atracción, que consiste en la planeación estratégica para hacer una correcta atracción, la cual es la segunda etapa, y es en


	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 40 de 84</p>
---	---	---

este momento, donde se llama la atención de los futuros clientes mostrando que realmente requiere de los servicios de Tyre.

Se continua con la consideración, punto en el que se da el primer paso para conocer las necesidades exactas de cada cliente y para proporcionarle todas las respuestas a sus inquietudes frente a la metodología de trabajo, al decir que sí, se inicia con la preparación, que además de incluir la planeación estratégica empieza a trabajar con los elementos logísticos para prestar un servicio virtual o físico. Finalmente, llega el momento de la experiencia, y es aquí cuando realmente se evidencia todo el trabajo anterior a través de un evento de calidad, para evaluar esto se tiene una siguiente etapa llamada la pos-experiencia, donde se evalúa el impacto real del servicio, y se fortalece la relación con el cliente para futuras contrataciones.

Ilustración 6. Ruta del servicio




	<p>Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p>Fecha: Julio 2020</p> <p>Páginas. 41 de 84</p>
---	--	---



Elaboración propia.

La distribución será a través de la página web, redes sociales y principalmente por la aplicación móvil, Tyre Agencia app, en la cual los clientes pueden tener acceso al estado

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 42 de 84</p>
---	--	--

actual del servicio contratado, así como la comunicación constante con el equipo, lo cual permite conocer el paso a paso de todo el proceso.


La atracción se realiza con reuniones por video llamada para conocer las necesidades específicas de los clientes, para luego, realizar un plan de trabajo adecuado, y se continua con la aprobación del cliente una vez se cuenta con dicha aprobación se inicia a trabajar con las personas necesarias para cumplir con el proyecto en los tiempos estipulados.

Durante la experiencia, el cliente tiene acceso al aplicativo móvil donde puede validar en que paso se encuentra del servicio contratado. Para que finalmente, se realice un informe final donde se validan los objetivos cumplidos, se analiza el impacto y los leads conseguidos.

2.7. Promoción

La promoción para Tyre Agencia, se diseña pensando en su público(target), basándose en los emprendedores que usan sus redes sociales con más frecuencia, se genera una estrategia, la cual inicia con el desarrollo y publicación en la página web www.tyreagencia.com, donde se explicaran los servicios actuales, números de contacto, videoconferencias, entrada al blog corporativo y mucha más información relacionada al mercadeo, adicionalmente, esta página web se posicionará a través de Google Ads.

Por otro lado, desde las redes sociales tales como; Instagram @Tyreagencia, Facebook @Tyreagencia, LinkedIn @Tyrelitebrand y WhatsApp Business +57 322 795 0883 se publican post con temas relacionados al mercadeo, para brindar, por un lado, más confianza y al mismo tiempo, ayudar a las personas a conocer datos que solo un Marketero

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 43 de 84</p>
---	--	--

conoce, por lo cual se realizan campañas pagas por Facebook Ads, con el objetivo de llegar a más futuros clientes. Adicionalmente, partiendo de las bases de datos de posibles clientes se envían correos electrónicos y llamadas promocionando descuentos, y para los clientes actuales se proporcionan anuncios de Tyre con realidad aumentada para facilitar la comunicación de las nuevas noticias de la Agencia.

2.8. Posicionamiento

El posicionamiento de Tyre Agencia en el mercado, se hace a través de la página web, redes sociales y voz a voz, donde se proporciona información de calidad, única, datos curiosos y elementos importantes para emprendedores millennials,

Adicionalmente, cada plataforma muestra la tecnología que Tyre Agencia es capaz de realizar, desde los colores llamativos hasta empezar a jugar con los sentidos.

Sin embargo, también se gestionan campañas en noticieros virtuales, redes sociales de colaboradores con el objetivo de realizar participaciones en vivo para aumentar el reconocimiento de la agencia a través de interacciones en charlas y conferencias en el sector. Lo anterior genera recordación en la mente de los empresarios.

2.9. Proyecciones de ventas

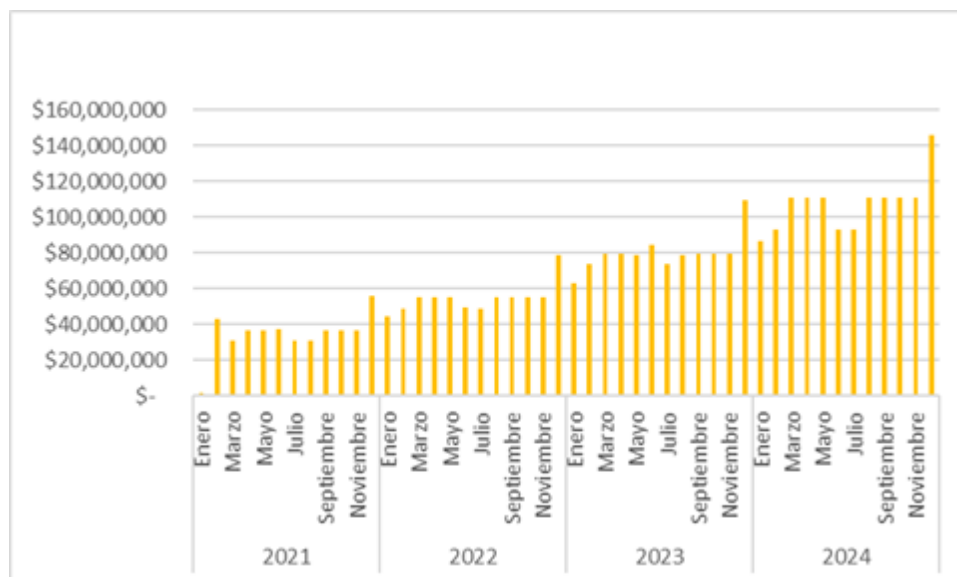
Capacidad máxima de producción.

La proyección de ventas está dada por la capacidad máxima teniendo en cuenta el tiempo en horas y la fuerza de trabajo. Un colaborador trabaja por 8 horas al día, 192 horas al

mes, al ser 6 colaboradores se cuenta con 1 152 horas. Las cuales dan la capacidad de atender a 10 empresas simultáneamente cada mes.


En este orden de ideas, como se muestra en la gráfica, con el paso del tiempo se podrá contratar más personal y con ellos la capacidad de atención aumenta notablemente.

Ilustración 7. Proyección de ventas.



Elaboración propia.

Las ventas inician en el mes de febrero del año 2021 con porcentaje de utilidad el 30% para Tyre físico y virtual. Y del 15% para Tyre outsourcing. Con un crecimiento constante en los primeros 4 años de funcionamiento.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 45 de 84</p>
---	---	---

3. Producción y calidad

3.1. Producción y prestación de servicios

Para Tyre Agencia, cada cliente es un mundo nuevo y con grandes expectativas, para lo cual se plantean las siguientes 4 etapas de producción nombradas con el departamento encargado:


Ilustración 8. Proceso de producción



Elaboración propia.

Para Tyre Agencia, cada cliente es un mundo nuevo y con grandes expectativas, para lo cual se plantean las siguientes 4 etapas de producción nombradas con el departamento encargado:

1. **Dirección Comercial:** Esta dirección se encarga de realizar el contacto con los clientes interesados, entregar cotizaciones, y cerrar tratos, para luego dar continuidad

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 46 de 84</p>
---	---	---


con la etapa número dos, que a continuación se estipula a cargo de la dirección de creatividad.

2. **Dirección de creatividad:** Es la dirección encargada del diseño para redes sociales, página web, mejoras de imagen corporativa tanto interna como externa. Esta dirección es la encargada de darle vida a las demás direcciones. Sus actividades son:

- Diseñar plantillas para redes sociales.
- Diseñar logotipos
- Diseñar y gestionar manuales de marca corporativos.
- Diseñar mockups de página web.
- Diseñar mockups de landing pages.
- Diseñar mockups de aplicativos móviles.
- Diseñar mockups de elementos promocionales.
- Retocar imágenes
- Edición de videos
- Determinar la voz de la marca.

3. **Dirección de mercadeo:** Es el *core* de la organización, ofrecen todos los servicios de posicionamiento en redes sociales en colaboración con la dirección de tecnología para transmitir sensaciones a la mente de los usuarios finales. Sus actividades son:

- Interacción con competidores.
- Interacción con seguidores.
- Mejora de imagen corporativa.
- Estudio de métricas y del mercado.
- Publicaciones en redes sociales.
- Ideación y publicación de mini comerciales.
- Ideación y publicación de comerciales.
- Ideación y creación de campañas creativas.
- Ideación de tarjetas de cliente frecuente.
- Ideación y gestión de rifas.

 <p>Uniempresarial FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 47 de 84</p>
---	---	---


- Ideación de catálogos de producto.
- Creación de comunidad.
- Desarrollo de contenido para Blog.

4. **Dirección de tecnología:** Es la dirección encargada tanto de temas internos como externos, gracias a esta dirección se pueden ofrecer servicios complementarios, además de ser los encargados de gestionar el tema de tecnología como realidad aumentada, por ejemplo. Sus actividades son:

- Desarrollo de página web
- Desarrollo de aplicativos móviles.
- Codificación de realidad aumentada.
- Gestionar y direccionar tecnología de 5D
- Gestionar y direccionar tecnología 3D
- Desarrollo de Landing Pages.
- Desarrollo de blog.

Es importante resaltar que algunos de los servicios tales como eventos, marketing sensorial, robótica y 5D, se deben subcontratar por lo que su producción se limita a la dirección de los proyectos por el departamento encargado.

Para explicarlo de una forma mejor se expone la ilustración 7, donde muestra los pasos anteriores con más detenimiento, en el paso de consideraciones se relaciona la dirección comercial que es la que se encarga de hacer todo el proceso de videoconferencias, cotizaciones, cierre de negocios para dar inicio con la etapa de preparación, momento en el que los miembros de la dirección comercial, creatividad, mercadeo y tecnología para luego, empezar con la etapa de experiencia que es momento en el que se presenta el servicio en su totalidad, y finalmente, la post experiencia donde se evalúa el resultado obtenido en la campaña física, virtual u outsourcing.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 48 de 84</p>
---	---	---


Tecnologías necesarias.

Para el funcionamiento de Tyre agencia se requiere el uso de la tecnología para todas las direcciones de la siguiente forma, a modo de síntesis se expone la siguiente infografía:

Ilustración 9. Tecnologías necesarias

Tecnologías necesarias			
Computadores			
Dirección comercial	PORTÁTIL ASUS VIVOBOOK X413F-BV807T, INTEL CORE I5-10210U, RAM 8 GB, 256GB SSD, 14"		
Dirección de creatividad	Macbook Pro 13.3" Pulgadas Touch Bar Intel Core i5 RAM 8GB Disco Sólido 256GB Plateado		
Dirección de mercadeo	PORTÁTIL ASUS VIVOBOOK X413F-BV807T, INTEL CORE I5-10210U, RAM 8 GB, 256GB SSD, 14"		
Dirección de tecnología	Lenovo Legion Y540 15" Intel Core i7-9750HF Processor (2,60GHz 12MB)		
Dirección administrativa	PORTÁTIL ASUS VIVOBOOK X413F-BV807T, INTEL CORE I5-10210U, RAM 8 GB, 256GB SSD, 14"		
Costos			
Dirección comercial	1	\$ 2,649,000	\$ 2,649,000
Dirección de creatividad	1	\$ 6,359,000	\$ 6,359,000
Dirección de mercadeo	1	\$ 2,649,000	\$ 2,649,000
Dirección de tecnología	3	\$ 4,299,000	\$ 12,897,000
Dirección administrativa	2	\$ 2,649,000	\$ 5,298,000
			\$29,852,000
Programas			
Dirección comercial	Microsoft Teams, Zoom, Microsoft Office, C Panel.		
Dirección de creatividad	Office, C Panel, Adobe Illustrator, Adobe Photoshop, Adobe Animate, Adobe Premier Pro.		
Dirección de mercadeo	Microsoft Teams, Zoom, Microsoft Office, C Panel.		
Dirección de tecnología	Office, C Panel, Java, Python, JavaScript, Swift.		
Dirección administrativa	Microsoft Teams, Zoom, Microsoft Office, C Panel, Canva.		

Elaboración propia.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 49 de 84</p>
---	---	---

Para Tyre Agencia es muy importante brindarle a cada uno de los colaboradores las herramientas necesarias para que puedan realizar sus tareas en los tiempos estipulados, cada departamento tiene sus propias necesidades y se enfocan en funciones específicas, por lo tanto, el equipo de cómputo cambia en cada uno de ellos, así como los programas a los que tienen acceso, de la siguiente manera:

- **Dirección de comercial:** Usa los siguientes programas:

Plataformas como Teams, Meet y Zoom para realizar las diferentes reuniones con los clientes, uso de Excel para realizar las cotizaciones, y C Panel para el uso de los correos corporativos para la comunicación formal entre colaboradores y clientes.

- **Dirección de creatividad:** Usa los siguientes programas:


Programas de diseño; Photoshop, Illustrator, programas de edición de videos como; Premier Pro, Kdenlive, iMove. Adicionalmente, aparte del equipo de cómputo, cuenta con una cámara fotográfica Nikon D5600.

- **Dirección de mercadeo:** Usa los siguientes programas y herramientas:

Programa Canva, Vimeo, Illustrator, Excel, Powtoon, Premier, realidad aumentada y otros programas para evaluar las métricas.

- **Dirección de tecnología:** Usa los siguientes programas:

Se usan los programas de Java Script, Java y Python.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 50 de 84</p>
---	---	---

Costos.

Para la prestación de los servicios se requiere tener los anteriores elementos, que ya se tienen por parte de los miembros de cada dirección, pero adicionalmente se requiere pagar los siguientes costos fijos anuales, de tal forma que se ofrezca un servicio más completo y bajo toda la normatividad vigente, los cuales son:

Tabla 4. Costos Fijos anuales

DESCRIPCIÓN	VALOR
Licencia Microsoft	\$ 319.990
Paquete Adobe	\$ 949.476
Dominio	\$ 93.000
Hosting	\$ 150.000

Elaboración propia.

Por otro lado, se tienen costos por mano de obra mensual de los profesionales que Tyre Agencia necesita para prestar sus servicios. Sin embargo, cabe resaltar, que los socios estratégicos apoyan con conocimiento y asesoría sobre el emprendimiento, lo cual significa que no hay una remuneración monetaria para ellos de parte de Tyre por lo dicho anteriormente, pero, si se hacen alianzas en cuanto a compras de material de publicidad y asesorías de contabilidad externas, valor que es variable y depende de las necesidades de los clientes.


	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 51 de 84</p>
---	---	---

Tabla 5. Costos de Mano de obra directa

Cargo	Salario	Salario + Prestaciones
Diseñador	\$ 1,187,897	\$ 1,205,715
Marketero	\$ 1,464,351	\$ 1,486,316
Ventas	\$ 1,156,706	\$ 1,174,057
Administrado	\$ 2,225,785	\$ 2,259,172
Programador	\$ 2,887,033	\$ 2,930,338
Ing. De software	\$ 3,059,087	\$ 3,104,973
Total	\$11,980,859	\$ 12,160,572


Elaboración propia.

3.2. Calidad

El control de calidad esta dado por las métricas, las cuales se ven evidenciadas en el informe semanal que es brindado a los clientes, y en el informe mensual, donde se estipula, además, de las métricas de mercadeo, un balance con la relación en ventas.

De tal forma que si el cliente no está de acuerdo con el porcentaje de avance no se cumple con los estándares de calidad. Adicionalmente, pensando en las necesidades puntuales de los emprendimientos, se le ofrece un asesoramiento en el área financiera, área de ventas, área de creatividad, con el fin de ayudarlos a crecer en el mercado.

Por otro lado, dentro de la planeación interna de Tyre Agencia, se estipula que para el año 2022 ya se debe contar con el certificado de calidad de la norma ISO 9001, lo que brindará más seguridad a los clientes.


	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 52 de 84</p>
---	---	---

3.4. Seguridad en el trabajo y medio ambiente

Seguridad en el trabajo

La seguridad y salud en el trabajo es una disciplina que se encarga de la prevención de lesiones, accidentes o enfermedades causadas por las diferentes condiciones de trabajo. Para lo cual en TYRE AGENCIA se maneja el siguiente plan de acción, basado en el plan estratégico corporativo, así:

1. Programa de medicina preventiva y del trabajo: Conjunto de actividades para sus colaboradores, tales como pausas activas con ejercicios, bailes, promoción de realizar un deporte durante la semana como montar bicicleta o caminar durante el día, en cumplimiento con la ley 1355 de 2009.
2. Programa de higiene: Su objetivo es concientizar a los colaboradores en higiene postural, organización en el área de trabajo, y hoy en día teniendo en cuenta la pandemia por el COVID-19 indicar el buen uso de los accesorios de seguridad.
3. Programa de prevención de accidentes laborales: Capacitaciones para evitar accidentes en el área de trabajo como lesiones, perturbación física o psicológica, una invalidez o muerte.
4. Programa de explicación enfermedad laboral: Capacitación de las enfermedades resultadas de factores de riesgos inherentes a la organización.
5. Explicación del procedimiento para reportar accidentes en el trabajo: Con el objetivo de conocer el paso a paso de como notificar y reportar un accidente o incidente en el trabajo, se realiza este punto en el plan.


	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 53 de 84</p>
---	---	---

6. Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo (COPASST): Equipo de trabajo que abre espacios para el mejoramiento de las condiciones laborales a través de una participación inteligente, organizada y creativa.
7. Comité de convivencia: Busca implementar una política de buen trato y comportamiento dentro de la organización.
8. Riesgos laborales: Habla de los diferentes riesgos físicos, psicológicos, biológicos, tareas de alto riesgo y demás.
9. Plan de emergencias: En caso de incendios, terremotos, movimientos sísmicos, entre otros.
10. Equipos de atención de emergencias: Extintor en las instalaciones de operación, botiquín, camilla, señalización y demás elementos para notificar la ubicación de los implementos de seguridad y salidas de emergencias.

Medio ambiente

Tyre Agencia usa la tecnología para reemplazar o minimizar el uso de material POP en el marketing tradicional, a través de realidad aumentada, 3D y tecnología afín.


Adicionalmente, ayuda a diferentes ONG's que trabajan en pro del cuidado del medio ambiente como la Corporación de Residencias Universitarias, además de participar en diferentes colaboraciones de ayudas ambientales.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 54 de 84</p>
---	---	---

Responsabilidad Social y Valor Compartido

Tyre Agencia trabaja de la mano con diferentes emprendimientos, con el objetivo de incentivar el reconocimiento de marca y ayudar a quienes más lo necesitan, de tal forma que mediante colaboraciones se pueda donar algún tipo de producto como lo son panes, a mujeres cabezas de hogar de escasos recursos, donde unos emprendimientos apoyan con conocimientos, otros con dinero, otros con trabajo, y demás. Pero siempre encaminados en ayudar de forma voluntaria a quienes más lo necesitan y apoyando el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Dicho programa tuvo inicio en noviembre del 2020 y se ha venido gestionando en la ciudad de Bogotá, con el objetivo de que para finales del año 2021 se haya realizado la donación de 10.000 panes, con el apoyo de los emprendimientos Kivital y Kalao, encargados de la producción del pan, Profima, encargado de difundir la información, le hago el mandado, con la entrega de los panes y Tyre Agencia, como el promotor de la parte comercial y toma de evidencia de lo que se esta realizando por la comunidad.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 55 de 84</p>
---	---	---

4. Organización y gestión

4.1. Planificación y temporalización


Tyre Agencia, plantea como misión la creación de estrategias de mercadeo que vinculen la tecnología y los sentidos para la interacción con el cliente, con propósito social para emprendedores, pymes y ONGs. Buscando ser una organización que se preocupa por la perdurabilidad y el crecimiento de los clientes. Usando las tendencias del mercado como aliadas para potencializar su impacto.

Como visión, Al 2025, Tyre será una empresa que cuente con el 3% del mercado, ofreciendo sus servicios de marketing y publicidad, además será reconocido en las redes sociales por su innovación y creatividad llegando a los 500 followers (Seguidores) en las diferentes redes sociales. Por otro lado, contará con la acreditación ISO 9001 y logrará llegar a 200 pymes, 350 emprendimientos y 100 ONGs, ofreciéndoles sus diferentes servicios.

Ilustración 10. Valores corporativos y comportamientos



Elaboración propia.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 56 de 84</p>
---	--	--


Plataforma estratégica y gobierno corporativo

En cuanto a la organización interna, se maneja inicialmente, por los primeros 6 meses de prototipado un acuerdo de asociación de emprendimiento, donde se aceptan las primeras políticas y cláusulas para conformar la junta directiva y el porcentaje de participación de cada uno de los socios, quienes, en este caso, son las personas que iniciaron el proyecto.

Como cláusula principal se estipula dejar el dinero de las utilidades dentro de la organización, por los primeros cinco (5) años de funcionamiento, con el objetivo de evitar una bancarrota de la empresa, cosa que normalmente sucede con los emprendimientos en estos primeros años. Por otro lado, se maneja una política de manejo del tiempo en el emprendimiento, con el fin de que se esté dedicando al día alrededor de 5 horas, adicionalmente, cada socio tiene sus funciones determinadas y sus metas, las cuales se deben presentar a la junta directiva en cada reunión.

Al momento de realizar la constitución de la organización, se estipularán los porcentajes reales de participación dentro de la organización.

Tyre Agencia es una empresa juvenil, que busca la unión y cercanía de todos los participantes, desde los socios hasta los colaboradores, por lo que se tienen políticas para permisos, políticas de cuidado personal y bienestar, políticas de recreación e integración corporativa, entre otras que permiten aumentar las motivaciones intrínsecas de todos los miembros de la empresa.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios.</p> <p align="center">Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 57 de 84</p>
---	---	---

Planificación de ventas.

Las ventas para Tyre Agencia se estipulan para los primeros cuatro años siguientes (2021, 2022, 2023 y 2024) donde se resalta el promedio mensual y el total por año de la siguiente manera:

Tabla 6. Planificación de Ventas


Ventas anuales				
AÑO	VALOR ANUAL	PROMEDIO MENSUAL	CRECIMIENTO ANUAL	
2021	\$ 415,542,212	\$ 34,628,518		
2022	\$ 661,879,277	\$ 55,156,606	58%	
2023	\$ 962,670,059	\$ 80,222,505	47%	
2024	\$ 1,290,251,126	\$ 107,520,927	34%	

Elaboración propia.

Para el primer año se espera vender \$415.542.212 COP. En el segundo año se presupuesta un incremento de un 58%, para llegar a \$656.642.865 COP, teniendo ventar promedios mensuales de 54.720.239 COP. Para el año 2023, se espera un crecimiento del 47%, para unas ventas de 962.670.059COP, con ventas mensuales de 80.222.505 COP. Y finalmente, para el año 2024, se tendrán ventas de 1.290.251.126, con un promedio mensual de 107.520.927.

Planificación de personal.

Para alcanzar los logros propuestos se capacita al personal y de esta forma se puede disminuir el porcentaje de rotación de este, ya que se evidenció en la etapa de prototipado que entre menos capacitación se tiene, la rotación de personal aumenta. Adicional a ello, se

 <p>Uniempresarial FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 58 de 84</p>
---	---	---

requiere tener un acompañamiento constante para hacer cumplir y verificar que las tareas realizadas y el trato hacia los clientes, permanezca bajo la misma filosofía de servicio personalizado.

Algunos de los objetivos referentes al personal son:

- Mejorar la atención hacia los clientes, proporcionando información por medio del aplicativo móvil en tiempo real y tener la capacidad de responder llamadas y mensajes a cualquier hora, cualquier día de la semana.
- Disminuir el proceso de rotación de personal a un 10% evitando costos de capacitación y actividades inadecuadas llevadas a cabo por colaboradores que no conozcan la normatividad y el modelo de trabajo en el primer año.

Sistema de evaluación de resultados.

Lo que no se mide no existe, y es por eso, que es necesario evaluar cada proceso interno de la organización, de hecho, cada departamento cuenta con sus propios indicadores de gestión, con el objetivo de conocer los errores y falencias por dirección para optimizar tiempos y procesos.

A continuación, se presenta la tabla de indicadores organizacionales por departamento:


	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 59 de 84</p>
---	---	---

Tabla 7. Indicadores de Gestión


Área	Indicador	Fórmula
Administración	Recursos humanos	Recursos humanos usados
		Metas alcanzadas
	Gasto Administrativo	Gastos administrativos usados
		Gastos administrativos presupuestados
	Rotación del Recurso humano	% de rotación de personal
		% de rotación de personal estimado
Ventas	Servicios Vendidos	Ventas totales
		Ventas estimadas
	Crecimiento de ventas	Ingresos por ventas año actual
		ingresos por ventas año anterior x 100
Finanzas	Razón corriente	Activo Corriente
		Pasivo Corriente
	Margen Bruto de Utilidad	Utilidad Bruta
		Ventas Netas x 100
	Índice de crecimiento en ventas	Ventasel año corriente
		Ventas del año anterior x 100
Producción	Personal	No. de empresas trabajadas
		No. de trabajadores usados

Elaboración propia.

4.2. Organización

Equipo.

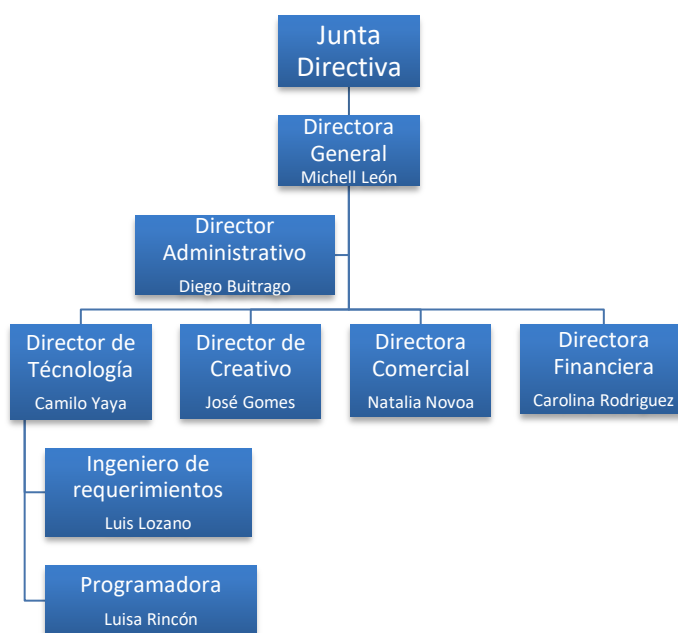
Actualmente se cuenta con un equipo de trabajo muy integro, en donde todos los colaboradores hacen parte directa de la compañía como accionistas, para lo cual se estipula

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 60 de 84</p>
---	--	--

un plan de delegación de funciones para cada área de Tyre Agencia que comprende la dirección general, el director administrativo, dirección de tecnología, dirección de mercadeo, dirección financiera, dirección comercial y dirección creativa, de la siguiente forma:

Organigrama.


Ilustración 11. Organigrama



Elaboración propia.

La estructura organizacional que se establece actualmente en Tyre Agencia, se ha centralizado en la junta directiva, quién toma las decisiones importantes en la compañía.

Debido a este tipo de organización la relación que manejan los cargos operativos es colaborativa, es decir que las personas se apoyan entre sí para llevar a cabalidad sus objetivos.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 61 de 84</p>
---	---	---

Adicionalmente, se destaca que cada departamento funciona bajo el nombre de Dirección. Se resalta que los socios estratégicos ESolutions Teams, Promomarcas y Sensem, trabajan junto con la Dirección Financiera y la Dirección de Creatividad.


4.3. Gestión de personal

Proceso de selección.

Actualmente se pueden contratar personal a través de bolsas de empleo digitales; como Computrabajo y el empleo.com. Por tal razón en Tyre Agencia se usan las herramientas anteriormente mencionadas, y otras que, además, de ser reconocidas brindan el perfil completo de cada candidato, como LinkedIn, donde se puede segmentar en el tipo de colaborador que se requiere, validar su experiencia y conocerlo más a fondo en cuanto a su vida profesional.

Una vez se han seleccionado los primeros candidatos, se procede a realizar una entrevista laboral, que es dirigida por la directora ejecutiva, el director administrativo y un psicólogo, y quienes determinarán la contratación con base en los resultados.

Para iniciar con la contratación formal, se debe entregar al colaborador el manual de funciones de su cargo, el manual de salud y seguridad en el trabajo y el manual de convivencia, una vez se tiene esa documentación aprobada y firmada por el colaborador, se hace entrega del contrato laboral a término fijo o por obra labor, dependiendo el caso, dicho contrato se debe leer y firmar como símbolo de aprobación por las partes, para luego, hacer entrega de la copia de todos los documentos diligenciados.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 62 de 84</p>
---	---	---

Adicionalmente, se realiza la afiliación al sistema de seguridad en el trabajo ARL, a la respectiva caja de compensación y EPS, la cual será seleccionada por el colaborador.

Formación.

Para una agencia de mercadeo es indispensable tener formación en temas relacionados como marketing digital, mercadotecnia, BTL, ATL y tecnología. El perfil para cada cargo es completamente diferente, debido a que cada uno tiene unos requerimientos específicos, sin embargo, a modo general, se destaca una preferencia por perfiles tecnólogos o profesionales con mínimo 1 año de experiencia en el sector, con el fin de optimizar tiempo.


Adicionalmente, es importante aclarar, que más que solo estudios relacionados con mercadeo, se realizarán unas pruebas psicotécnicas para evaluar el nivel de conocimiento y determinar el gusto por el cargo al que se está postulando o ya hace parte, lo anterior, debido a que Tyre Agencia tiene políticas muy claras en cuanto a la Pasión por lo que se hace.

Retribución del emprendedor.

La retribución de los emprendedores, en la etapa de prototipado, estaba dada por conocimiento, aumento de experiencia y abonos al aporte de capital social, sin embargo, los socios tendrán una retribución sobre la utilidad neta, de la siguiente manera:

Tabla 8. Participación de socios

Socio	% participación
Michell	30.0%
Diego	30.0%
Carolina	1.6%

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 63 de 84</p>
---	---	---

Natalia	1.6%
Camilo	1.6%
Luis	1.6%
Luisa	1.6%
José	1.6%
Libre	30.0%

Elaboración propia.

Sueldos.

Para febrero del año 2021 se otorgará un sueldo fijo de la siguiente manera:


Tabla 9. Sueldo fijo colaboradores

Cargo	Pago mensual
Diseñador	\$ 1,187,897 COP
Mercadólogo	\$ 1,464,351 COP
Vendedor	\$ 1,156,706 COP
Administrador	\$ 2,225,785 COP
Programador	\$ 2,887,033 COP
Ing. De software	\$ 3,059,087 COP

Elaboración propia.


Por otro lado, los colaboradores que se contraten para la prestar un servicio en específico, estarán bajo la modalidad de contrato por obra labor con un presupuesto de hasta \$1.500.000 COP. En el área financiera se encuentra más información al respecto.

Actualmente no se requiere realizar la contratación de más persona, con los colaboradores actuales es posible continuar vinculando empresas para seguir creciendo, al llegar a los 5.000.000 de ventas mensuales, se podrá contratar dos community manager con

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios.</p> <p align="center">Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 64 de 84</p>
---	---	---

un sueldo de \$1.230.000 más prestaciones, quienes ayudaran a la gestión de redes sociales de los clientes.

Es importante aclarar que la nómina administrativa especificada en la anterior tabla es la base para realizar la estipulación de los porcentajes de participación por proyectos mensuales. Y se destaca que tanto el director comercial, como los asesores comerciales, aparte de su sueldo base ganarán comisiones por el cumplimiento de la meta mensual estipulada por la junta directiva de Tyre Agencia.

 <p>Uniempresarial FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 65 de 84</p>
---	---	---


5. Jurídico - tributario

5.1. Determinación de la forma jurídica.

Tyre Agencia se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), por los diferentes beneficios como la limitación de responsabilidad. Además, trata de sociedad flexible y económica para la realización de negocios, además garantiza el crecimiento empresarial para avanzar con el desarrollo empresarial.

Por otro lado, una vez inscrita la persona natural o jurídica en el registro mercantil, se convierte en accionista o persona jurídica distinta de los accionistas, y el socio solo soporta su aportación de capital como máximo Cantidad de responsabilidad. Además, facilita que los empresarios elijan las normas societarias que más convenga a la empresa. Y ofrece flexibilidad para el pago de los aportes hasta por un plazo de 2dos (2) años, no exige una cuota mínima inicial, lo cual ayuda mucho a los emprendimientos.

Las ventajas de constituir la empresa como SAS, son diversas, tales como; se pueden fijar las reglas internas que regirán el funcionamiento de la sociedad a la medida del tipo de negocio, la calidad y condiciones de los socios, etc. Además, la creación de la empresa es mucho más sencilla y se ahorra mucho tiempo y dinero. Por otro lado, la responsabilidad de los socios se limita a sus aportes, una gran diferencia y punto a favor, es que no es obligatorio que la SAS tenga una Junta Directiva, pero si se debe pactar un estatuto social.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 66 de 84</p>
---	---	---

Adicionalmente, las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago. Pero estas acciones no pueden negociarse en bolsa.

5.2. Aspectos laborales del emprendedor.

Sistema general de seguridad social de Salud.


El Sistema General de Salud y Seguridad Social (SGSSS) es un conjunto de instituciones, normas y procedimientos a través de los cuales el Estado garantiza la prestación de servicios de salud a los colombianos de acuerdo con las Leyes: 100 de 1993, 1122 de 2007, 1438 de 2011, Decreto 780 de 2016.

Tyre Agencia manejará el régimen contributivo afiliando a todos sus empleados y colaboradores con ingresos mensuales superiores al salario mínimo legal vigente. Como empleador, Tyre agencia afiliará a todos sus miembros a la EPS que cada uno elija, donde el empleador paga el 8.5% y el 4% sobre el sueldo.

5.3. Aspectos laborales y seguridad social de los trabajadores

Aspectos De Ley.

Todo colombiano, y todo trabajador en particular, tiene derecho a la seguridad social integral, que se entiende como el seguro de salud y los riesgos de invalidez, vejez y muerte, así como seguro en caso de accidente de trabajo. Si bien la constitución nacional estipula que el país debe garantizar la seguridad social de sus ciudadanos, es realmente necesario asegurar

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 67 de 84</p>
---	---	---


que la gente del país sean los empleadores que conecten a los trabajadores a través del contrato de trabajo, porque deben hacer que los trabajadores pertenezcan a diferentes entidades que administran la seguridad social. La Ley N ° 100 de 1993 es el marco legal general de la seguridad social.

Dicha seguridad social integral se compone de salud, pensión y riesgos laborales. Como se mencionaba en el punto anterior Tyre Agencia contribuirá con el 8.5% de salud y el empleado aporta con el 4%, para pensión, Tyre contribuirá con el 12% y el empleado con el 4%. Sin embargo, la cotización de riesgos laborales será responsabilidad absoluta de Tyre Agencia, donde los aportes varían entre el 0.348% hasta el 8.7% para el nivel V de riesgo.

5.4. Obligaciones tributarias


Impuestos.

Las SAS, tienen las mismas obligaciones tributarias que las otras sociedades comerciales, sin tener tratamientos especiales o diferenciados por simplemente ser una SAS, es decir que son agentes de retención en la fuente a título de Ica, Iva, Renta, etc; Son responsables de Iva en caso de realizar una actividad grada con este impuesto; Son contribuyentes del impuesto de renta del régimen ordinario; Están obligados a expedir facturas; Debe reportar información exógena; Son responsables del impuesto de industria y comercio; Están obligados a llevar contabilidad; Están obligados a tener un revisor fiscal dependiendo el monto de sus ingresos o activos. Es decir que, por ahora, no es necesario contar con dicha figura.

	<p align="center"><i>Formato presentación plan de negocios.</i></p> <p align="center"><i>Opción de grado EMPRENDIMIENTO</i></p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 68 de 84</p>
---	---	---

5.5. Patentes, marcas y otros tipos de registros

La marca Tyre Agencia se registrará en la Superintendencia de Industria y Comercio, junto con su respectivo manual de marca para evitar plagios o copias de su ADN corporativo. Además, del respectivo registro de nuestros clientes con el objetivo de proteger su ADN corporativo. Así como el asesoramiento para registrar patentes y otros tipos de registros.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios.</p> <p align="center">Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 69 de 84</p>
---	---	---


6. Financiero.

Teniendo en cuenta la información anterior, se determina el siguiente Estado de Situación Financiera proyectado para los próximos 3 años, donde se evidencia la utilidad anual para el año 2021 de \$13.428.955 COP, para el 2022 de \$104.450.317 COP, para el año 2023 de \$159.488.062 COP y finalmente, para el año 2024, de \$241.988.470 COP, como se evidencia la siguiente tabla:

Tabla 10. Estado de Situación Financiera

Estado de situación financiera	2021	2022	2023	2024
Activos				
Corrientes				
Efectivo	\$ 119,816,393	\$ 180,012,209	\$ 270,558,350	\$ 406,649,201
Cuentas por Cobrar	\$ 26,182,060	\$ 39,351,636	\$ 59,145,509	\$ 88,895,700
Inventario Final				
No corrientes				
Propiedad planta y equipo	\$ 5,298,000	\$ 5,298,000	\$ 5,298,000	\$ 5,298,000
Depreciación Acumulada	\$ 829,222	\$ 829,222	\$ 829,222	\$ 829,222
Investigación y Desarrollo	\$ 800,000	\$ 801,600	\$ 803,203	\$ 804,810
Pasivos				
Corrientes				
Cuentas por Pagar				
A Corto Plazo				
Otros pasivos corrientes				
No Corrientes				
A Largo Plazo				
Otros pasivos no corrientes				
Total				
Patrimonio				
Capital	\$ 5,000,000	\$ 7,000,000	\$ 7,000,000	\$ 700,000
Reserva	\$ 8,428,955	\$ 13,160,771	\$ 20,880,348	\$ 32,484,988
Utilidad Acumulada		\$ 84,289,545	\$ 131,607,713	\$ 208,803,481
Total	\$ 13,428,955	\$ 104,450,317	\$ 159,488,062	\$ 241,988,470

Elaboración propia.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 70 de 84</p>
---	---	---

Con la anterior información, se toma en cuenta para la depreciación de 6 computadores para las diferentes áreas de trabajo por un periodo de treinta y seis (36) meses.

Por otro lado, se estipulan los siguientes indicadores de gestión:

Tabla 11 Indicadores financieros


	Indicadores			
ROA	55%	58%	62%	65%
ROE	10.87	2.10	2.07	2.05
Rotación cartera	64.6	64.6	64.6	64.6
Rotación cxc	5.57	8.33	8.33	8.33

Elaboración Propia.

Los indicadores financieros permiten conocer cualquier organización, por ello, después de realizar el ERI y el Estado de Situación Financiera, se evidencia que la rentabilidad para el año 2021 es del 55%, en otras palabras, se tendrá un 50% más, la rotación de la cartera se estipula a un plazo máximo de 64 días, la rotación de las cuentas por pagar son 5.57 veces al año, un 10.87% de retorno sobre el patrimonio. Es importante aclarar que, gracias a la estrategia planteada por el departamento financiero, Tyre se puede beneficiar de ingresos no operacionales, que pueden apalancar algunos gastos financieros. Entre el año 1 y el año 2 se tiene un crecimiento del 6%, entre el año 2 y el año 3 del 7% y entre el año 3 y el 4 del 4%.

6.1. Sistema de cobros y pagos.

El departamento financiero, pensando en el bienestar de los colaboradores y de las personas externas a la organización, plantea la política pago de contado para Tyre Outsourcing y Tyre Virtual, con ello, se puede pagar perfectamente a los colaboradores su


	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 71 de 84</p>
---	---	---

participación en el proyecto en las fechas estipuladas. Con excepción de Tyre Físico, en el cual, la política de pago consiste en dar un anticipo del 50% y el otro 50% al finalizar el evento presencial (Máximo 64 días), modalidad que es usada por todas las agencias de mercadeo procurando brindar seguridad al cliente.

6.2. Inversión y financiación.

Como inversión inicial se toma el aporte a capital por parte de cada uno de los socios, el cual corresponde al equipo de cómputo mencionado anteriormente, equivalente a \$5.298.000 COP, adicionalmente, se invirtió en el dominio y hosting, lo cual correspondió a la suma de \$350.000 COP anual, precio que fue pagado por cada los socios mayoritarios.

Los otros gastos indirectos, como servicios públicos, serán facturados por medio de Tyre Agencia como un auxilio de internet y de energía, ya que desde un inicio se ha trabajado de forma remota, por lo que se ha evidenciado un aprendizaje en cuanto al teletrabajo, espacios de coworking y se confirma que estas nuevas tendencias de trabajo pueden beneficiar económicamente a los gastos administrativos y no operacionales de la organización, donde, por ejemplo el dinero que se usaría para pagar un arriendo, se puede invertir en otro beneficio para los trabajadores o para los clientes. Sin embargo, para el mes de junio del 2021, se presupuesta alquilar una oficina para brindarle a los clientes una experiencia presencial.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 72 de 84</p>
---	---	---

6.3. Punto de equilibrio.

El break Even ¹es cuando los ingresos son iguales a los gastos fijos y gastos variables de una organización, en este punto no se gana, pero tampoco se pierde. Con este cálculo también se puede evaluar la rentabilidad.

Tabla 12. Costos fijos y variables

Costos fijos	\$ 12,860,666
Costos variables	\$ 752,013
SUMA	\$ 13,612,679

Elaboración propia.


En la anterior tabla se puede evidenciar el total de los costos mensuales, lo que significa que para obtener el punto de equilibrio se debe vender \$13.612.679 COP, para ni ganar, ni perder. Lo cual es un escenario de riesgo moderado, debido a que este valor se puede recaudar vendiendo 2.60 servicios de Tyre Físico o 39.80 de Tyre Virtual o 2.28 de Tyre Outsourcing, como se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 13. PEU

Tyre Físico	2.60
Tyre Virtual	39.80
Tyre Outsourcing	2.28

Elaboración propia.

¹ Break Even: Significa punto de equilibrio en inglés.

	Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO	<p>Fecha: Julio 2020</p> <p>Páginas. 73 de 84</p>
---	--	---

6.5. Estado de resultado.

Tabla 14. Estado de Resultados integral

Estado de resultados	2021		2022		2023		2024
Ingresos	\$	145,950,662	\$	219,363,845	\$	329,703,860	\$ 495,544,901
Costos de Ventas y Fabricación	\$	13,612,679	\$	13,639,904	\$	13,667,184	\$ 13,694,518
Utilidad Bruta	\$	132,337,984	\$	205,723,941	\$	316,036,676	\$ 481,850,383
Gastos administrativos	\$	7,850,000	\$	15,380,700	\$	15,410,760	\$ 15,440,880
Gastos de ventas	\$	1,500,000	\$	1,503,000	\$	1,506,006	\$ 1,509,018
Otros gastos administrativos							
Gastos de depreciación	\$	829,222	\$	829,222	\$	829,222	\$ 829,222
Utilidad Operativa	\$	122,158,761	\$	188,011,019	\$	298,290,688	\$ 464,071,262
Gastos financieros (intereses)							
Utilidad antes de Impuestos	\$	122,158,761	\$	188,011,019	\$	298,290,688	\$ 464,071,262
Impuestos de renta	✓ \$	37,869,216	✓ \$	56,403,306	✓ \$	89,487,206	✓ \$ 139,221,379
Utilidad Neta	\$	84,289,545	\$	131,607,713	\$	208,803,481	\$ 324,849,884

Elaboración propia.

Según el ERI se evidencia una utilidad neta mensual, durante el primer año, de \$84.289.545 COP, para el segundo año será de \$136.607.713 COP, para el tercer año será de \$208.803.481 COP y finalmente para el cuarto año será de \$324.849.884 COP.

6.6. Flujo de caja.



	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 74 de 84</p>
---	---	---

Tabla 15. Estado de Resultados Integral año 2021

	Flujo de Caja			
	2,021	2,022	2,023	2,024
Ingresos Operativos				
Saldo Inicial	\$ 477,000	\$ 156,654,675	\$ 393,731,443	\$ 741,181,291
Ventas de contado	\$ 119,816,393	\$ 180,012,209	\$ 270,558,350	\$ 406,649,201
Recuperación cartera	\$ 26,182,060	\$ 39,351,636	\$ 59,145,509	\$ 88,895,700
Total ingresos	\$ 146,475,453	\$ 376,018,521	\$ 723,435,303	\$ 1,236,726,192
Compras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos	\$ 10,179,222	\$ 17,712,922	\$ 17,745,988	\$ 17,779,120
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total egresos	\$ 10,179,222	\$ 17,712,922	\$ 17,745,988	\$ 17,779,120
Salgo Final	\$ 156,654,675	\$ 393,731,443	\$ 741,181,291	\$ 1,254,505,312

Elaboración propia.

El proyecto posee un saldo inicial del \$447.000 COP, dinero que resultó del periodo de prototipado de seis meses. En el primer año de operación se espera un flujo de efectivo de \$156.654.675 COP, para el segundo año, el valor de \$393.731.443 COP, para el tercer año, el valor de \$741.181.291 y finalmente, para el último año proyectado, el valor de \$1.254.505.312 COP.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 75 de 84</p>
---	--	--


7. Valoración

7.1. Análisis de puntos fuertes y débiles.

Puntos fuertes y oportunidades.

Como se observaba el mercado de las agencias de mercadeo, se tiene gran cantidad de empresas que se preocupan por la comunicación de otras organizaciones, sin embargo, muy pocas trabajan incluyendo la tecnología en los procesos y esto hace que Tyre Agencia vaya un paso más adelante que el resto.

Por otro lado, las alianzas estratégicas permiten que muchos emprendimientos se unan y logren grandes proyectos juntos, ya que cada uno tiene un enfoque como la fotografía, el diseño, las ventas electrónicas, el manejo de redes, entre otros, y al unir estas cualidades se logra competir con agencias de mercadeo de grandes trayectorias.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 76 de 84</p>
---	---	---


8. Conclusiones

Se identifican las variables y los factores internos y externos necesarios para iniciar con cualquier emprendimiento, evidenciando el estado actual de Tyre Agencia, los recursos que se disponen y los que se deben conseguir para continuar con su funcionamiento. Durante el proceso de preparación del proyecto se evidencia un cambio en la parte financiera, debido a que cuando inicio a realizarse el plan de negocio Tyre se encontraba en una etapa de prototipado, pero al finalizar el plan se actualizó toda la información dando un giro de 180° y permitiendo obtener un buen punto de equilibrio y utilidades netas desde el primer mes de funcionamiento.

Por otro lado, se determinaron diferentes procesos administrativos, como el proceso de contratación de personal, proceso de afiliación de colaboradores, creación de contratos laborales por obra labor, creación de contratos a término indefinido y creación de documento de asociación.


Adicionalmente, gracias al apoyo de ESolutions Teams, se pudo determinar correctamente el sistema de precios, la organización para el pago de nómina y la estrategia de pagos con los clientes y los mercados potenciales. Sin embargo, la cámara de comercio brinda información importante que fue usada para el desarrollo del presente documento.

No obstante, la competencia que se tienen actualmente es gigante, porque se enfocan en un tema en específico, además ya cuentan con su catálogo de clientes. Pero se evidencio que hay una población considerable de empresas que no cuentan con la posibilidad

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 77 de 84</p>
---	--	--


económica para adquirir este servicio y es ahí donde Tyre Agencia llegará inicialmente, para luego, poder continuar abarcando un mercado más competitivo, el de las empresas pequeñas.

A través del análisis realizado en el presente documento, se puede concluir que el plan de negocios es viable, razón por la cual, se determina que el riesgo de negocio es bajo, y al mismo tiempo, puede ayudar a otras empresas a mejorar sus ingresos y posicionamiento de marca, tema que hoy en día es lo más costoso de las organizaciones.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios.</p> <p align="center">Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 78 de 84</p>
---	---	---

Glosario de Términos

- **Mercadeo:** Es un proceso en el cual se puede atraer público y captar su atención, para que, de esta forma, las personas puedan obtener lo que desean y necesitan.
- **Usuarios:** Son las personas que no solo compran el producto o servicio, sino quienes lo disfrutan.
- **Tecnología:** Procesos de creación, identificación y comunicación, con el objetivo de entregar valor a sus clientes, para hacer las cosas de forma original y diferentes a los procesos tradicionales.
- **Realidad aumentada:** Es una técnica que combina el mundo real con el mundo virtual, a través del uso de imágenes codificadas.
- **3D:** El sistema digital en tercera dimensión permite localizar un objeto en tres dimensiones, lo que permite generar grandes experiencias visuales para las personas.
- **5D:** Ofrece una experiencia más completa, por no solo genera experiencias visuales, sino juega con los sentidos de las personas, a través del olfato, gusto, y oído.
- **Personalizado:** Preparado a las necesidades o deseos de cualquier persona, con el objetivo de conocer todas sus necesidades para brindarle lo que requiere.
- **Innovación:** Es un proceso que modifica elementos existentes con el objetivo de mejorarlos y de solucionar algún tipo de necesidad que tenga la sociedad.
- **Creatividad:** Es la capacidad de generar nuevas ideas, asociando ideas que generan soluciones originales de problemas comunes en una sociedad.
- **Marca:** Es una identificación de una empresa, producto o servicio, con el fin de ser reconocidos por una sociedad y se distinga entre otros productos o servicios.
- **Marketero:** Es una persona encargada del entendimiento de las estrategias de marketing digital, y usa ese conocimiento para incentivar ventas en redes sociales, interactuar con clientes y generar impacto en la mente de la sociedad.

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 79 de 84</p>
---	---	---

Referencias

¿Qué es emprendimiento?. Red Eo INACAP. Obtenido de:

<http://www.redemprcl/noticias/2013/08/que-es-el-intraemprendimiento/>

Quevedo.S. (2020). Locaciones, marcas y eventos: comunicación es la clave. Obtenido de:

<https://revistapym.com.co/comunicacion/locaciones-marcas-y-eventos-comunicacion-es-la-clave>

Escamilla, O. (2020). Así puedes mejorar el valor del tiempo de vida de tus clientes. Merca

20. Obtenido de:

<https://www.merca20.com/asi-puedes-mejorar-el-valor-del-tiempo-de-vida-de-tus-clientes/>


Fundamentos de marketing. (2020). Obtenido de:

https://books.google.com.co/books?id=sLJXV_z8XC4C&printsec=frontcover&dq=philip+kotler&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi92OfQ9rXtAhWEdN8KHZ8zDyMQ6AEwAHoECAAQAg#v=onepage&q=philip%20kotler&f=false

León, M. (2020). ¿Quiénes somos?. Tyre Agencia. Obtenido de: <https://tyreagencia.com/>

Usuario (2020). Marketing Directo. (2020). Obtenido de:

[https://www.marketingdirecto.com/diccionario-marketing-publicidad-comunicacion-nuevas-tecnologias/usuario#:~:text=Individuo%20que%20utiliza%20o%20consume%20un%](https://www.marketingdirecto.com/diccionario-marketing-publicidad-comunicacion-nuevas-tecnologias/usuario#:~:text=Individuo%20que%20utiliza%20o%20consume%20un%20)

	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 80 de 84</p>
---	---	---

20determinado% 20producto% 20o% 20servicio.&text=Por% 20ejemplo% 2C% 20en% 20el% 20sector,los% 20usuarios% 20son% 20los% 20ni% C3% B1os.

Pérez, M. (2020). La Realidad aumentada como herramienta del futuro del Marketing.

Obtenido de: <https://www.marketinet.com/blog/realidad-aumentada-herramienta-del-futuro-marketing#gref>

Gestolis. (s.f.). Logísentajas. Obtenido de: <https://www.gestiopolis.com/logistica-inversa-concepto-ventajas-y-desventajas/>

Moughamer, R y Chan Kim (2004). La estrategia del océano azul. Hardard Business Review, Estados Unidos.

Buitrago, D (2020). Programación Neurolingüística. Tyre Marketing. Obtenido de:

<https://tyrelitebrand.blogspot.com/2020/10/programacion-extralinguistica-pnl.html>

León. M(2020). ¿Qué es branded content?. Tyre Marketing. Obtenido de:

<https://tyrelitebrand.blogspot.com/2020/09/branded-content.html>

Inforges PNL aplicada a la venta ¿Qué es PNL y cómo nos puede ayudar para vender más?


(2019) Obtenido de:

<https://www.inforges.es/post/pnl-aplicada-a-la-venta-que-es-pnl-y-como-nos-puede-ayudar-para-vender-mas#:~:text=Podemos%20concluir%20que%20la%20PNL,les%20gustar%C3%ADamos%20que%20te%20comportes%E2%80%9D>

Formato presentación plan de negocios.
Opción de grado EMPRENDIMIENTO








Fecha:
Julio 2020

Páginas. 81 de 84


 <p>Uniempresarial FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p>Fecha: Julio 2020</p> <p>Páginas. 82 de 84</p>
---	---	---

Apéndices

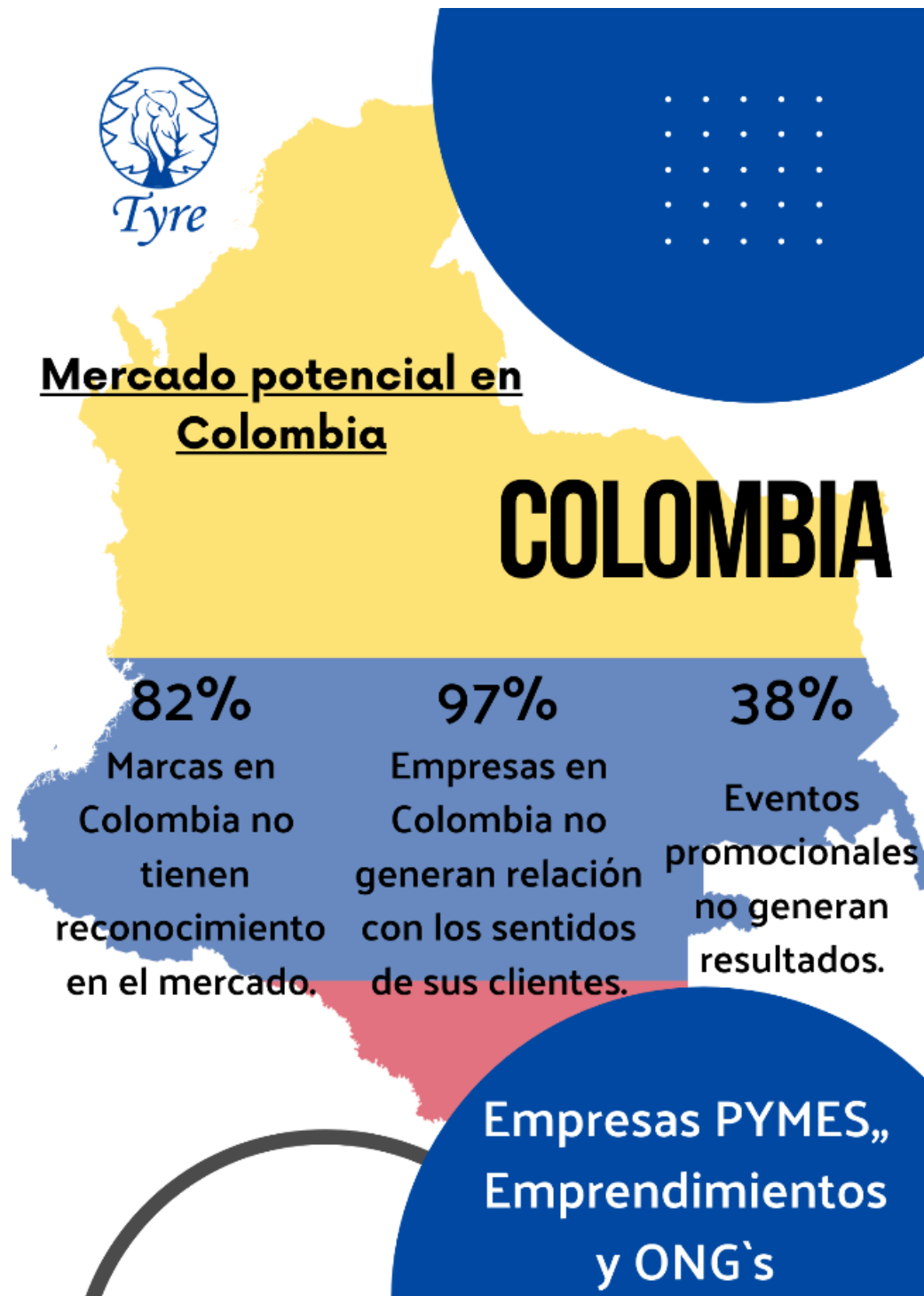
Modelo Canvas en imagen


Socios Clave  <p>Expertos en mercadeo sensorial, expertos en robótica, expertos de inteligencia artificial, asesores legales y asesor financiero.</p>	Actividades Clave  <p>Darnos a conocer en emprendimientos, empresas PYMEs.</p> <p>Posicionarnos en redes sociales (Tyre, perfiles personales).</p>	Propuesta de Valor  <p>Ofrecemos acompañamiento personalizado en cada paso para el desarrollo de marca,</p> <p>Transparencia en todo el proceso.</p> <p>Uso de tecnología de calidad vinculada a los sentidos.</p>	Relación con Clientes  <p>Atención personalizada a cada una de las empresas a través de nuestra aplicación, visitas y ejecutivo de cuenta.</p>	Segmentos De Clientes  <p>Emprendimientos, empresas micro y pequeñas que no tengan departamento de mercadeo o que tengan problemas en los mismos.</p>
Estructura De Costos  <p>Plataforma web y aplicación</p> <p>Mano de obra: Ingenieros y desarrolladores informáticos, diseñadores gráficos.</p>		Fuente De Ingresos  <p>Suscripción mensual o anual para el desarrollo de mercadeo.</p> <p>Campañas físicas y campañas virtuales.</p> <p>Servicios adicionales: Página web, estrategia, manual de marca, post, entre otros.</p>		

Modelo de Negocio Canvas TYRE

 <p>Uniempresarial FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p><i>Formato presentación plan de negocios.</i> Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p>Fecha: Julio 2020</p> <p>Páginas. 83 de 84</p>
---	--	---

Modelo Canvas.



	<p align="center">Formato presentación plan de negocios. Opción de grado EMPRENDIMIENTO</p>	<p align="right">Fecha: Julio 2020</p> <p align="right">Páginas. 84 de 84</p>
---	---	---

Arquetipo



Sistema de precios

SERVICIOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
POSICIONAMIENTO EN REDES					
Interactuar con competidores	X	X	X	X	X
Interactuar con seguidores		X	X	X	X
Mejorar la imagen corporativa	X				X
Estudio de métricas y del mercado				X	X
Publicaciones en redes sociales	X	X	X	X	X
Manual de marca			X	X	X
INCENTIVAR VENTAS					
Mini comercial		X	X	X	X
campaña creativa	X	X	X	X	X
Alianzas para aumentar ventas			X	X	X
Tarjeta de cliente frecuente					X
Rifas					X
DESARROLLO PÁGINA WEB					
Catálogo de productos			X	X	X
Lienzo de personalización					X
Comunidad		X	X	X	X
Blog			X	X	X
Horas de trabajo X mes					
Valor de la inversión mensual	\$ 3,962,128	\$ 4,957,205	\$ 6,468,000	\$ 6,975,106	\$ 8,037,160
PRECIO ESPECIAL (5 MESES)	\$ 3,565,915	\$ 4,461,485	\$ 5,821,200	\$ 6,277,596	\$ 7,233,444

 Uniempresarial <small>FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</small> <small>"VIGILADA MINEDUCACIÓN"</small>	Ficha bibliográfica de documento de opción de grado pregrado	CODIGO :
		VERSION :
		PÁGINAS:

*Estimado estudiante diligencie todos los campos de la ficha.		
TITULO COMPLETO DEL TRABAJO DE GRADO		
Plan de Negocios – Tyre Agencia de Mercadeo		
AUTORES		
Apellidos completos	Nombres completos	
León Florido	Michell Vanessa	
TUTOR DE TRABAJO DE GRADO		
Apellidos completos	Nombres completos	
Vargas Hernández	Ricardo Augusto	
Robayo Macías	María Del Carmen	
Bonilla	Ana Lucía	
EVALUADOR TRABAJO DE GRADO		
Apellidos completos	Nombres completos	
Novoa Buitrago	Luis Alfredo	
Arguello Vásquez	Andrés Mauricio	
PROGRAMA ACADÉMICO		
Nombre del programa	Tipo de programa (marque con una x)	
Administración de empresas	Pregrado	X
	Especialización	
	Maestría	
Linea de Investigación	Modalidad de Grado (marque con una x)	
Emprendimiento	Misión académico empresarial	
	Proyecto de Investigación	
	Emprendimiento	X
	Semillero de Investigación	
	Diplomado	
CIUDAD	AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	NÚMERO DE PÁGINAS
Bogotá D.C.	2021	90

PALABRAS CLAVES

Español	Inglés
Mercadeo	Marketing
Usuarios	Users
Clientes	Customers
Tecnología	Technology
Realidad aumentada	Augmented reality
3D y 5D	3D, 5D
Personalizado	Personalized
Innovación	Innovation
Creatividad	Creativity
Marca	Brand
Mercado	Marketer

RESUMEN (Máximo 250 palabras)

El plan de negocios se basa en crear una agencia de mercadeo que vincule la tecnología, una nueva forma de hacer mercadeo, con los sentidos, de tal forma que se puedan ofrecer servicio virtuales, presenciales y outsourcing, para ello se requiere de un equipo de trabajo completo, alianzas estratégicas, y colaboraciones con el fin de mejorar el reconocimiento de marca para emprendedores, Ong 's y empresas pequeñas.

El mercado objetivo presenta tres necesidades, por un lado, la falta de reconocimiento de marca, ya que los eventos promocionales no generan resultados ni relación con los sentidos de sus clientes. Adicionalmente, los clientes tienen una gran barrera en el momento de contratar una agencia de mercadeo por falta de confianza, en cuanto a los resultados y al manejo de la imagen corporativa.

Dichas necesidades son una gran oportunidad para Tyre Agencia, empresa que está dirigida por los emprendedores Vanessa León y Diego Buitrago, administradores de empresas con experiencia en mercadeo y direccionamiento estratégico empresarial.

La estrategia esta incursionada en ofrecer un servicio personalizado a sus clientes, de tal forma que se les ofrezca lo que realmente necesitan para llevar la marca empresarial a otro nivel, aumentando ventas y reconocimiento de marca.

	Ficha bibliográfica de documento de opción de grado pregrado	CODIGO :
		VERSION :
		PÁGINAS:

El plan de negocio evalúa de forma detallada los diferentes componentes organizacionales, definiendo proyecciones financieras basadas en ventas, además se explica el funcionamiento de la metodología de trabajo y capacitación de los colaboradores.

Control de Modificaciones

Versión	Actualización	Fecha
1.0	Elaboración de formato	18/09/2020

Control de firmas

	Elaboró/Modificó	Revisó	Aprobó
Nombre	Laura Daniela Sossa	Cristian Méndez	Luis Alfredo Novoa
Firma			
Cargo	Investigador en formación	Coordinador de calidad y planeación	Docente Investigador
Fecha	18/09/2020		

(INCLUIR LOGO DE LA UNIVERSIDAD PARA DOCUMENTOS)

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE
BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL.

LICENCIA Y AUTORIZACIÓN DE LOS ESTUDIANTES PARA PUBLICAR Y COMPARTIR LA
CONSULTA Y USO EN EL REPOSITIO.

Bogotá D.C., 15 de enero de 2020

**Términos aplicados a la licencia general para publicar y difundir obras en el
repositorio institucional de la Cámara de Comercio de Bogotá.**

El (los) suscrito (s) a continuación declara(n) que es el titular (es) de los derechos de propiedad intelectual objeto de la presente cesión en relación con la obra aquí descrita

Michell Vanessa León Florido con C.C. N° 1000588873

actuando en calidad de autor(es) de la (obra): Plan de negocios – Tyre Agencia

Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia trabajo académico en formato digital o electrónico.

Objeto y fines de la cesión:

Bajo los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23 de 1982 y demás normas aplicables y con el fin de dar la máxima difusión posible de la obra mencionada a través del repositorio institucional y demás herramientas de visibilidad académica existentes de la Universidad, el (los) autor(es) cede(n) a la Fundación Empresarial Uniempresarial de **forma no exclusiva, limitada y gratuita** para la presente licencia y de la licencia de Creative Commons con que se publica para:

- Publicar la obra de forma abierta y con acceso libre en el Repositorio institucional de la Universidad en el formato en el que lo requiera (impreso, digital, electrónico o cualquier otro conocido o por conocer) y en las demás herramientas de visibilidad académica y científica existentes y futuras por el plazo máximo legal y con ámbito universal. Además, entiende(n) que circulará en internet a un alcance mundial.
- Autorizar a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.
- A transferir y convertir la obra a cualquier formato y medio para propósitos de preservación digital.

(INCLUIR LOGO DE LA UNIVERSIDAD PARA DOCUMENTOS)

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE
BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL.**

Derechos del autor:

El autor como titular de la obra y por aceptar depositar el documento en el repositorio tiene derecho a:

- A que sea identificada claramente su nombre como autor o como propietario del documento.
- Comunicar y dar visibilidad a su obra en esta y posteriores versiones en los medios que considere oportunos.
- Solicitar la retirada de la obra por causa justificada. Para tal efecto es importante que se comunique con el área encargada.
- Recibir notificaciones por parte de terceras personas a fin de reclamación de su obra relativas al derecho de autor.
- A reclamar sus derechos a terceras personas sobre sus derechos autor.

Deberes del autor:

El autor se compromete a:

- A no infringir ningún derecho legal de propiedad industrial, intelectual o de cualquier otra a terceros.
- Garantizar que su obra cuenta con los derechos a la intimidad, a la imagen a otros.
- A asumir toda la responsabilidad legal, eximiendo a la Universidad por los daños causados a terceros.

Para constancia se firma el presente documento en Bogotá D.C., el año 2021 del mes Enero a los 15 días.

FIRMA

Firma  C.C. 1000588873

(INCLUIR LOGO DE LA UNIVERSIDAD PARA DOCUMENTOS)

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE
BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL.**

Otorgando licencia o autorización de uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23 de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca, comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet, extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por conocer.

El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención, asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en Bogotá D.C., el año 2021 del mes Enero a los 15 días.

FIRMA

Firma  C.C. 1000588873